العلاقات الاقتصادية الدولية

INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

تأليف
دكتور فوزي عبد الخالق فائق
أستاذ الاقتصاد المساعد

الجامعة المفتوحة
طرابلس - ليبيا

2 ـ علاقات تقوم على أساس حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال، وتسمى التجارة الخارجية أو التجارة الدولية.

إن جميع الصور المتقدمة لهذه العلاقات تتسم بوحدات سياسية، أي دول تتمتع كل منها بالسيادة الوطنية على أراضيها.

وإذا كان لهذا الموضوع، الحساس والهام، هذه المكانة، فأنه من الضروري أن نعلم، ماذا يعني المصطلح في إطار التحديد والحصر؟ إنه تحليل التعامل المتبادل، وما يخلقه من تشابك وارتباطات بين الدول في المجال الاقتصادي، مركزاً على القواعد والضوابط التي تحكم هذه العلاقة بين العوامل والمتغيرات بين دولة وأخرى أو بين مجموعة مختلفة من الدول أو غيرها من الأشخاص الدولية العامة، مثل المنظمات الدولية وهيئاتها المتنوعة.

ولسلامة العرض رأينا تقسيم الكتاب إلى تسعة فصول رئيسية. فقد جاء الفصل الأول، بعنوان مفاهيم في الاقتصاد الدولي محتوياً على ستة محاور متعلقة بالموضوع. ثم جاء الفصل الثاني متناولاً، أسس التجارة الدولية، وقد احتوى على مبحثين، الأول شمل أساس التبادل الدولي والثاني على نظرية التجارة الدولية بالعرض والتحليل. إما الفصل الثالث فقد جاء ليغطي معدل التبادل الدولي، بخمسة جوانب تطبيقية. ثم تبعها عرض وتحليل قيود التجارة أو الحماية التجارية بثلاثة مجالات رئيسة في الفصل الرابع. واستكمالاً لما تقدم فقد حظي ميزان المدفوعات بشكل توضيحي وبحالات تطبيقية بالفصل الخامس، وثم تبعهُ الصرف الأجنبي بفصل تحليلي وتطبيقي يتضمن أكثر متغيراته، وأخيراً شمل الفصل السابع والثامن كل ما يتعلق بالمنظمات الاقتصادية الدولية، وهيئاتها المتخصصة، والتعاون الاقتصادي بين الدول النامية، وأشكاله المختلفة وأهم مشاكلها. وفي الختام عرضنا بشكل مركز فصلاً مستقلاً بالنظام الاقتصادي العالمي الجديد، وماهيته؟.

الكتاب محاولة عرض عدد من الموضوعات ذات الصلة بالجوانب النظرية والتطبيقية في العلاقات الاقتصادية الدولية. فقد لوحظ أن الكتب التي أصدرت حوله

قليلة، عليه رأينا تناوله وإخراجه للطالب بالشكل المنهجي للاستفادة منه على الأقل في المرحلة الجامعية الأولية.

كما عرضنا المفاهيم والمصطلحات والأفكار والمبادىء والنظريات التي وردت فيه بالتحليل والدراسة التوضيحية لجعلها متماسكة، كي يدركها الطالب ويحيط بها بيسر وسهولة.

آملين أن يساهم جهدنا المتواضع في المنفعة المطلوبة.

أسأل الله العون والتوفيق.

المؤلف

طرابلس

في 30/5/1998م

المقـــدمـة

اعتُبرت العلاقات الاقتصادية الدولية. قبل أكثر من قرنين من الزمان، فرعاً رئيسياً من فروع علم الاقتصاد، ومختلفاً عن العلاقات الاقتصادية الداخلية، وذلك لكونه يمثل أحد المعارف العلمية الهامة لهذا الموضوع. فهو يتناول تحليل تدفق السلع والخدمات وعوامل الإنتاج بين الدول، وانتقال رؤوس الأموال والهجرة الدولية للسكان، وغيرها من النشاطات التي تدخل تحت هذا البند.

إذن فهو موضوع يحتاج إلى إدارة متخصصة، يمكن استخدامها في التحليل التشابكي، بالشكل الكمي والنوعي بين الدول بهدف الفهم والتفسير، وفق مقياس تقريبي يجري تقديره بنسبة مئوية للتجارة الدولية، أي الصادرات والواردات. وبتحديد أدق، فإن مضمونه يبين دراسة جميع أشكال وصور النشاطات والممارسات الاقتصادية التي تنشأ عبر الحدود السياسية الإقليمية بين الدول، بشبكةٍ معقدة من العلاقات المتعددة، ومنها العلاقات الاقتصادية المتبادلة.

وبالنظر لتضارب المصالح بين الدول، نتيجة اختلاف العوامل والمتغيرات الاجتماعية والسياسية والاقتصادية، والتفاوت في المستويات والرغبات. فإن العلاقات الاقتصادية الدولية، لا تبدو في الغالب بأنها ودية أو سليمة. فالمشاكل والاختلافات بين مجاميع دول العالم معروفة وواضحة.

وبناءً على تعددها واختلاف صورها فإنها تتمحور حول اتجاهين رئيسيين هما:

1 ـ علاقات تقوم على أساس حركة الأشخاص والنقل الدولي.

الفصل الأول

مفاهيم في الاقتصاد الدولي

Concepts in international Economic

مقـدمة : Introduction .

أولاً : مضمون الاقتصاد الدولي.

ثانياً : مفهوم العلاقات الاقتصادية الدولية.

ثالثاً : أهمية التجارة الدولية.

رابعاً : ملامح التجارة الدولية.

خامساً : التجارة بين الحرية والحماية الدولية.

سادساً : العلاقات الاقتصادية الدولية واختلافها عن الإقليمية.

الفصل الأول

مفاهيم في الاقتصاد الدولي

مقدمة : Introduction

يحتل موضوع العلاقات الاقتصادية الدولية مكانة متميزة في مؤلفات وأدبيات علم الاقتصاد. فقد برزت هذه الأهمية مع عصر التجاريين Mercantalism في القرن السابع عشر. على اعتبار أن التجارة الخارجية - حسب رأيهم - هي الوسيلة المناسبة للحصول على المزيد من المعادن النفيسة التي تمثل مصدر قوة ونفوذ الدولة للحصول على ما تريد.

كانت نظرة التجاريين للمعادن النفيسة المتمثلة في الذهب والفضة، على أنها أعلى مراتب الثروة، لما تنفرد به من خصوصية الديمومة، كما حددت هذه الفئة الوسيلة للحصول على ما تريد من هذه الثروة عن طريق امتلاك مصادرها وذلك من خلال التجارة الخارجية.

على اعتبار ما تقدم، فقد سعت الدولة إلى تحقيق ميزان تجاري موافق لصالحها أي تحقيق فائض في صادراتها، الأمر الذي يجعلها دائنة للدول الأخرى. وهذا قادها للحصول على مزيد من هذه الثروة لتكون ثمناً يدفع لها من قبل الدول الأخرى، باعتبارها المالكة بالقوة لمناجمها في بلدانها. لسد ديونها مقابل قيم الواردات التي حصلت عليها من العالم الخارجي.

الموضع أعلاه دفع التجاريين إلى المطالبة بضرورة تدخل الدولة في حقل

التجارة الخارجية، لتحقيق ميزان تجاري موافق لها أمام الدول الأخرى التي لها معها علاقات تجارية.

أمّا الاقتصاديون الكلاسيكيون في القرنين الثامن عشر والتاسع عشر ومنهم آدم سميث، دايفيد ريكاردو، جون ستيوارت ميل، وغيرهم، فقد أفردوا في كتاباتهم أبواباً منفصلة، لمعالجة موضوع التجارة الداخلية والخارجية. وأوصوا بضرورة التوسع فيها، بعد أن أدركوا أهميتها في زيادة التخصص والإنتاجية والدخل.

هذا بالإضافة إلى مساهماتهم في توضيح الفروقات بين التجارة الداخلية والخارجية للبلد، على اعتبار أن الأولى يسهل فيها انتقال عوامل الإنتاج من استخدام إلى آخر، في حين أن ذلك لا يتحقق في مجال التجارة الخارجية بالسهولة ذاتها، وذلك لأسباب تتعلق بالقيود الدولية، ومنها الحدود السياسية التي تفصل بين الدول.

وفي أواخر القرن الماضي وأوائل القرن الحالي، أثرى كل من ألفريد مارشال وفرانسيس إدجورث، الفكر الاقتصادي الكلاسيكي بمساهماتهما. فقد حلل الاقتصادي الأول عملية الطلب المتبادل بيانياً، فيما يتعلق بمعدل التبادل السلعي التجاري. أمّا الاقتصادي الثاني، فقد حلل نشوء هذه العلاقة التجارية مستنداً على الميزة النسبية في إنتاج السلع لكل دولة، أي على أساس نظرية القيم الدولية في التجارة.

أولاً: مضمون الاقتصاد الدولي Content of international economic

يمكن بدء الموضوع بالسؤال الذي يدور في ذهن القارىء، ألا وهو: ما الاقتصاد الدولي؟

يفهم من السؤال أن الإجابة عليه تتحدد بجملة (العلاقات الاقتصادية)، أي التشابك الاقتصادي بين الدول. وبقدر تعلق الأمر به، فإنها تؤثر على العلاقات الأخرى، مثل السياسية، الاجتماعية، الثقافية، العسكرية، وغيرها بين الدول.

عليه فإن الموضوع يتناول تحليل تدفق السلع والخدمات وعوامل الإنتاج بين الدول وتأثيرها على رفاهية مجتمعاتها.

اعتبرت العلاقات الاقتصادية الدولية، قبل أكثر من قرنين من الزمان، فرعاً رئيسياً من فروع علم الاقتصاد، ومختلفاً عن العلاقات الاقتصادية الداخلية. يحتاج إلى إدارة متخصصة يمكنها استخدام التحليل التشابكي أعلاه بالشكل الكمي والنوعي بين الدول.

وبتعبير أدق، فإن مضمون الاقتصاد الدولي، يعني دراسة جميع أشكال وصور النشاطات والممارسات الاقتصادية التي تنشأ عبر الحدود السياسية بين الدول. فهو يمثل تبادل السلع والخدمات بين الدول، انتقال رؤوس الأموال، الهجرة الدولية للسكان، وغيرها من النشاطات التي تدخل تحت هذا العنوان.

وتتم عملية التشابك الاقتصادي لأي بلد مع غيره من البلدان وفق مقياس تقريبي، يجري تقديره بنسبة مئوية للتجارة الدولية، أي الصادرات والواردات[1]. فقد توجد دول متقدمة، ولكنها صغيرة (من حيث المساحة والسكان)، مثل: هولندا، سويسرا، الدانمارك، السويد، بلجيكا، إذ نرى إن درجة التشابك الاقتصادي فيما بينها تتراوح ما بين 45 _ 90 بالمئة. بالمقابل توجد دول متقدمة. إلا أنها كبيرة من حيث الحجم مثل ألمانيا، فرنسا، إنجلترا، إيطاليا، يتفاوت الرقم القياسي للتشابك الاقتصادي فيها بين 20 _ 35 في المئة، أما الولايات المتحدة فالرقم القياسي يقارب الـ 9 في المئة فقط.

المثال أعلاه، يوضح أن درجة التشابك الاقتصادي تزداد كلما صغر البلد وقلّ تطوره، وبالعكس تقل كلما كبر البلد وزاد تطوره وتقدمه الاقتصادي. فالعلاقة إذن تظهر في الزيادة أو النقصان بتناسب طردي مع الوفورات الاقتصادية والتخصص وحاجة البلد للتبادل التجاري. فالولايات المتحدة تعتبر ذات تشابك اقتصادي قليل، لأنها تعتمد على مواردها الطبيعية والبشرية المتوفرة لديها، كما أنها دولة ذات حجم قاري كبير، وبإمكانها أن تنتج بكفاءة معظم السلع التي تحتاجها. ويعكس ذلك إذا كانت الدولة صغيرة اقتصادياً مثل سويسرا ولوكسمبورج فإنها تتخصص في إنتاج وتصدير سلعة معينة، وتستورد سلعاً متعددة من الدول الأخرى.

ثانياً: مفهوم العلاقات الاقتصادية الدولية

The concept of International Economic Relations

تعرف العلاقات الاقتصادية الدولية من خلال وظيفتها الأساسية المتمثلة بارتباط دول العالم بشبكة معقدة من العلاقات المتعددة ومنها العلاقات الاقتصادية المتبادلة والمحددة بمجموعة من الوسائل، هي:

أ - تدفق كميات كبيرة من السلع والخدمات المنتجة من إحدى الدول تجاه الدول الأخرى. مثل صناعات الأنسجة، الأصباغ وغيرها من سلسلة طويلة من السلع.

ب - تصدير أصول مالية لبلد، وابتياعها من قبل مواطني البلد الآخر.

جـ - تأسيس مركز رئيسي للشركات في إحدى الدول يكون لها فروع في الأقطار الأخرى مثل قيام شركة Toyota اليابانية للسيارات ببناء مصنع لها في ماليزيا/ كوالامبور.

د - تأثر اقتصاديات الدول، بالسياسات الاقتصادية المحلية المتبعة في الدول الأخرى بشكل مباشر أو غير مباشر(2).

ثالثاً: أهمية التجارة الدولية **The Importance of International Trade**

تأتي أهمية التجارة الدولية من الارتباطات والتشابكات بين اقتصاديات العالم المختلفة والمتمثلة بالسلع والخدمات والأصول المالية. وقد يكون للدول المتقدمة صناعياً دورٌ كبيرٌ في هذه العلاقات. حيث إنها تقوم بتصدير المنتجات الصناعية للدول ذات الموارد الطبيعية الوفيرة، بأسعار أقل من أسعار السلع المماثلة المنتجة محلياً.

كما أن هناك دولاً تقوم بإنتاج سلع صناعية تتخصص بها نتيجة ظروف توفرت لها مثل المهارة، الخبرة والمعرفة.

ودول أخرى تعتمد في تسويق منتجاتها من المواد الأولية على الأسواق الخارجية لصغر حجم أسواقها المحلية حتى ولو كان الربح هدفها.

هذا بالإضافة إلى أن الصادرات قد تكوّن جزءاً كبيراً من الناتج القومي الإجمالي لعدد كبير من الدول، حيث إنها تساهم بشكل فعال في توظيف الأموال.

كما أن للواردات دوراً في التجارة الدولية لا يقل أهمية عن دور الصادرات ولكن بصورة متفاوتة ومتنوعة حسب نوع العلاقة الاقتصادية.

والواقع أن العلاقات الاقتصادية الدولية على اختلاف أشكالها وصورها تتألف من محورين:

الأول: علاقات تقوم على أساس حركة الأشخاص والنقل الدولي.

الثاني: علاقات تقوم على أساس حركة السلع والخدمات ورؤوس الأموال. وهذه تأخذ اصطلاح المعاملات الاقتصادية الدولية. وهذه العلاقات تنقسم إلى:

1 - التبادل الدولي للسلع والخدمات، وتسمى بالتجارة الدولية أو التجارة الخارجية.

2 - حركات رؤوس الأموال بين الدول.

إن جميع الصور المتقدمة لهذه العلاقات تتم بوحدات سياسية أي دول تتمتع كل منها بالسيادة الوطنية على أراضيها.

فالدول الصناعية تعتمد على الواردات من المواد الأولية في إنتاجها، حيث قدرت معدلات نمو تجارة الواردات في العام 1990 بنسبة 5.7% ازدادت في العام 1996 حيث وصلت إلى نسبة 8.7%.

وبالمقابل كانت معدلات نمو حجم تجارة الدول النامية من الواردات بنسبة 5.9% في العام 1990 ازدادت في العام 1996 إلى نسبة 8.3%.

هذا بالإضافة إلى أن التجارة الدولية قد أثرت بدرجة كبيرة في النشاط الاقتصادي العالمي الجديد، فقد ازداد حجمها خلال العشرين عاماً الماضية بمقدار ثلاثة أضعاف ونصف عن ما كانت عليه سابقاً. أي بمعدل نمو سنوي مركب قدره 6.5%. وهو معدل فاق معدل النمو العالمي للإنتاج الحقيقي خلال نفس الفترة.

عليه فالزيادة لم تكن في الحجم المطلق للتجارة الدولية فحسب، وإنما في زيادة الأهمية النسبية للنشاط الاقتصادي الدولي.

رابعاً: ملامح التجارة الدولية The Features of International Trade

هناك بعض الملامح تعتبر أساسية في العلاقات الاقتصادية الدولية من خلال البيانات التالية:

بلغ إجمالي تجارة العالم نسبة 5.5% عام 1990، ازداد إلى نسبة 9.2% عام 1995.

سجلت الدول الصناعية المتقدمة منها على أكبر تدفق للسلع والخدمات في إجمالي التجارة العالمية. حيث قدرت صادراتها بنسبة 6.7% عام 1990، ازداد إلى نسبة 8.4% عام 1995، من الإجمالي العالمي لصادراتها التجارية.

عليه يتضح أنها أحدثت قدراً تجارياً كبيراً في الوسط الدولي، خاصة فيما إذا أخذ في الاعتبار تعداد سكانها بقدر خمس 1/5 سكان العالم تقريباً.

أمّا الدول النامية، فيمكن القول إنها مسؤولة عن نفس النسبة 6.7% من صادراتها العالمية عام 1990، ازدادت إلى نسبة 11.2% عام 1995، ولكن لمنتجاتها الأولية(1).

هذه العلاقة تعتمد بدرجة كبيرة على المجموعة الدولية الأولى/ المتقدمة كمصدر رئيسي لمنتجاتها الصناعية، مقابل صادرات المجموعة الدولية الثانية/ المتمثلة بالدول النامية من المواد الأولية لمنتجاتها.

مما تقدم من عرض للعلاقات الاقتصادية الدولية ذات الأنماط المتباينة، نحدد بوضوح الدور الثانوي للمجموعة الدولية الثانية، الأمر الذي يعد مشكلة تولد إزعاجات مستمرة لها، اعتماداً على مؤشرات اقتصادية أساسية، هي تدني مستوى الرفاهية الاقتصادية لمنتجاتها، حيث انعكس بمستوى دخل منخفض جداً، مقارنة بتلك الموجودة في الدول المتقدمة.

(1) التقرير الاقتصادي العربي الموحد. الأمانة العامة لجامعة الدول العربية. جدول ملحق 4/1 للسنوات 1992 ـ 1996. سبتمبر/أيلول 1997. ص 226.

أمّا ما يتعلق بالدول المنتجة للنفط، فنلاحظ أنها حققت فائضاً تجارياً ضخماً، أي زيادة صادراتها على وارداتها مقارنة بدول العالم، وهذا أمر طبيعي لامتلاكها هذه الثروة الطبيعية، مما وفر لها فرصة لتصدير الفائض.

في حين أنّ المجموعة الدولية الأولى (أي الصناعة المتقدمة)، سجلت عجزاً تجارياً Trade Deficit في ميزانها التجاري، ظهر في زيادة وارداتها على صادراتها في الإنتاج النفطي مقارنة ببقية دول العالم.

مما تقدم يظهر لنا سبب زيادة الصادرات النفطية لمجموعة الدول المصدرة الأوبك، وهي حالة الفائض الكبير خلال سنوات السبعينات. عندما كانت المجموعة متكونة من ثلاث عشرة دولة، برفع سعر بترولها بشكل مستمر للسنوات 1973 - 1980 م. من دولارين إلى 32 اثنين وثلاثين دولاراً تقريباً للبرميل الواحد. أمّا خلال السنوات 1992 ـ 1996 فقد كان المعدل السنوي لسعر خامات البترول للأوبك بواقع 18.44 دولار/ للبرميل عام 1992، ارتفع قليلاً إلى 20.29 دولاراً/ للبرميل عام 1996(1). حيث نلاحظ أن الزيادات الدورية في السعر وتذبذبه قد سبب توتراً كبيراً في العلاقات الاقتصادية الدولية.

خامساً: التجارة بين الحرية والحماية الدولية.

قبل الدخول في هذا الموضوع، يتطلب منا أولاً تحديد بعض المفاهيم والمصطلحات الآتية:

أ ـ تجارة حرة Free trade:

ويقصد بها وضع حركة السلع والخدمات في التبادل الدولي دون أيّ قيود تفرض عليها وتحدّ من حركتها وبدون أيّ وسائل تشجيعية من قبل الدولة. ومن واقع الوقت الحاضر يمكن أن نلاحظ أنّ جميع الدول تتدخل بشكل أو بآخر في توجيه

(1) التقرير الاقتصادي العربي الموحد. الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، جدول ملحق رقم 2/5 للسنوات 1992 ـ 1996. سبتمبر/أيلول 1997. ص 290.

تجارتها الخارجية[3]. وبوسائل متعددة شائعة الاستخدام والتأثير على مستوى التجارة الدولية وهي: .

1 ـ الرسوم على الواردات Import tariffs.

2 ـ حصص الاستيراد Import quotas.

3 ـ إعانات التصدير Export Subsidies.

4 ـ حوافز التصدير Export inceutines.

هناك شبه اتفاق بين الاقتصاديين على أن التجارة الحرة تؤدي إلى زيادة الإنتاج وارتفاع مستوى الدخل في الدول المصدرة تبعاً لذلك، ولهذا أخذت منظمة التعاون الأوربي والتنمية على عاتقها مسؤولية تحرير التجارة الدولية من القيود. علماً بأنّ المجموعة الاقتصادية الأوربية أصبحت تستخدم القيود التجارية إزاء العالم الخارجية المتعاملة معه بعلاقات اقتصادية وفقاً لقوانين وضعتها لنفسها.

آراء الاقتصاديين عن حرية التجارة:

هناك من يعتقد أنّ تحرير التجارة الدولية في الوقت الحاضر أمرٌ غير مرغوب فيه بسبب عدم قدرتها على التحقق إلاّ بين الدول المتكافئة التي لا يوجد تفاوت اقتصادي فيما بينها. وبالعكس فإن هذه الحالة سوف تؤدي إلى إحباط آمال وتطلعات الدول النامية الراغبة في تطوير صناعاتها التصديرية لأغراض نموها الاقتصادي، إن اتبعت مبدأ الحماية التجارية ضد الدول الصناعية المتاجرة معها. وإتباع مبدأ الحرية التجارية إزاء الدول المتكافئة معها رغبة منها في تحقيق التكامل الاقتصادي، إلى إقامة اتحادات جمركية عن طريق الحماية.

وتركز آراء التجاريين في أواخر القرن الثامن عشر حول ضرورة تدخل الدولة لتحقيق فائض في الميزان التجاري. إلاّ أنّ هذا الرأي جاء معارضاً لاتجاهات الثورة الصناعية في ذلك الوقت. حيث ظهر اتجاه التجارة الحرة، وقام الفيزوقراط/ الطبيعيون، بدراسة الحركة الاقتصادية مستندين إلى مجموعة متكاملة من المبادىء الاقتصادية، مبنية على فكرة خضوع الظواهر الاجتماعية لنظام طبيعي لا يتغير بتغير الزمان والمكان. وكان هدفهم، هو محاولة اكتشاف القوانين التي تحكم هذا النظام،

وليس تعديله أو تغييره، وكانوا أول من استخدم تعبير/دعه يعمل، دعه يمر، والذي أصبح فيما بعد شعار المذهب الفردي في العمل والتبادل.

واستمر عصر التجارة الحرة مؤيداً بأفكار الاقتصاديين الكلاسيكيين على مدى نصف قرن من الزمان. بعدها بدأ عصر الحماية التجارية في أعقاب الحرب العالمية الأولى 1914 ـ 1918. ثم ظهرت بعد الحرب العالمية الثانية بعض الاتجاهات الفكرية التي نادت بفرض قيود على التجارة الدولية.

إن مبدأ التجاريين هذا، يهدف في الوقت الحاضر إلى منع الدول النامية من تحقيق تنمية صناعية لديها. الأمر الذي يعتبر من أساسيات نموها الاقتصادي من جهة، وإيجاد أسواق عالمية أمام منتجات الدول الصناعية المتقدمة لتصريف سلعها الفائضة من جهة أخرى.

إذن فإن حرية التجارة Freedom of Trade تعني عدم التفرقة بين السلع والخدمات المنتجة محلياً والمستوردة. فإما أن تفرض عليها الرسوم الجمركية بالتساوي، أي إخضاع الاثنين لسعر ضريبي موحد، أو إعفاء السلع المحلية من الضريبة كلياً. أي رفع الحماية المحلية عنها ووضعها أمام المنافسة الأجنبية. وهنا تظهر علامات النوعية والجودة ورغبة وميول الأذواق في السوق المحلية. أو قد تفرض الدولة رسوماً جمركية على بعض السلع المستوردة لأغراض الإيراد العام. أو قد تفرض ضريبة إنتاج مماثلة على السلع المناظرة أي المتشابهة المنتجة محلياً.

ب ـ منطقة التجارة الحرة: Free-trade area

تتألف المنطقة من مجموعة من الدول اتفقت على وضع قيودٍ على التجارة فيما بينها، منها الرسوم الجمركية على الواردات، حصص الاستيراد، إعانات التصدير، حوافز التصدير، وغير ذلك من الإجراءات الحكومية المؤثرة على التجارة الخارجية، علماً بأن كل دولة داخل المجموعة احتفظت بحقها باستخدام إجراءات تجارية عادية عند تعاملها مع دول خارج المنطقة.

مما تقدم من عرض للأفكار النظرية الاقتصادية فيما يتعلق بالتجارة الخارجية

نحاول البحث في كيفية الوصول إلى تحقيق الرفاهية الاقتصادية عن طريق الاستغلال الأمثل للموارد النادرة.

حيث بدأت النظرية بتطبيق مبدأ التخصص في التجارة الدولية، الذي نادى به الاقتصادي المشهور آدم سميث، وهذا ما سنوضحه في الفصل القادم. الذي بين كيفية انتقال النظام الاقتصادي من اقتصاديات المقايضة إلى التبادل. كما أنه لم يفرق بين التجارة الداخلية والخارجية باعتبار أن القواعد التي تحكمها واحدة.

وقد عارض ريكاردو هذا التحليل الاقتصادي باعتبار أنّ عوامل الإنتاج لا تنتقل بين الدول بسهولة أي وجود عوائق وصعوبات بين الحدود السياسية لأسباب كثيرة سوف نأتي على ذكرها في هذا الفصل، ولكنها تنتقل داخل الدولة الواحدة بين الوحدات الاقتصادية المختلفة بحركة أكثر سهولة، كما أنه نادى بضرورة وجود نظرية خاصة بالتجارة الدولية(4).

سادساً: العلاقات الاقتصادية الدولية واختلافها عن الإقليمية.

العلاقات الدولية، وتعني ما ينشأ ويُعمل به خارج البلد الواحد أو في عدة بلدان بعضها مع البعض الآخر. وعليه فإنّ العلاقات الاقتصادية الدولية تعني ما ينشأ من عمليات تبادل للسلع والخدمات بين الدول.

أمّا العلاقات الإقليمية، فإن العبارة تعني عموماً، ما يخص دولة أو بلد أو ولاية. أو ما يقع تحت سيادتها. فمياه البلد الإقليمية، هي المياه المجاورة لساحلها أو المحيطة بها، والتي تخضع لسلطتها وسيادتها. أما العلاقات الاقتصادية الإقليمية فهي عمليات التبادل للسلع والخدمات التي تتم داخل الحدود الإقليمية للبلد.

وتحاول كل من العلاقتين، التغلب على المسافة أو المدى أو الفضاء الذي يفصل بينهما، وتجاوز المشاكل الناجمة عن هذه المسافات.

والسؤال الذي يطرح هنا هو: كيف يمكن تحديد أهم الاختلافات بين النوعين من العلاقات؟

والإجابة على السؤال يمكن تحديدها بأهم الاختلافات بين العلاقتين وهي على النحو الآتي:

1 ـ القيود المفروضة على التدفقات الدولية للسلع والخدمات وعوامل الإنتاج.

2 ـ الفروقات الاجتماعية مثل اللغة والعادات والقوانين التي تعتبر من عوائق التدفق الدولي.

وتتمثل التدفقات الدولية بمتحصلات ومدفوعات من العملات الأجنبية التي قد تتغير عبر الزمن من حيث قيمة الواحدة بالنسبة للأخرى.

أما الحركة التجارية الداخلية. فإنّها تتم بنفس العملة واللغة وفي ظل ذات المجموعة من العادات والقوانين(5).

كما أنّ هناك معوقات رئيسية تتصف بها العلاقات الاقتصادية الدولية دون الداخلية، يمكن إيجازها بالآتي:

أ ـ صعوبة انتقال الأيدي العاملة ورؤوس الأموال من دولة إلى أخرى.

وهذا النوع من الصعوبات يتطلب البحث عن فرص عمل في مناطق مختلفة، الأمر الذي يتوقف على الاستعداد الشخصي للتغيير والسفر والإقامة، والتكاليف ودرجة مواجهة المخاطرة، إضافة إلى مشاكل الابتعاد والتغرب واختلاف اللغة وحقوق المواطنة من بلد إلى آخر.

في الوقت الذي لا يمكننا الجزم فيه أنّ عملية الانتقال من منطقة إلى أخرى داخل الدولة الواحدة تخلو من صعوبات، إلاّ أنّه أسهل من التنقل عبر الحدود السياسية.

ولو أخذنا مسألة توفر فرص العمل في مناطق مختلفة داخل البلد الواحد وأسباب تفاوت الأجور وشروط العمل وتباين الأوضاع، فإنها تشكل، حافزاً قوياً لحركة الأيدي العاملة من منطقة لأخرى. فلو افترضنا مثلاً ارتفاع أجور العمل في

طرابلس، يرجع سببهُ إلى اعتبار أنّها العاصمة، مما يجعل الطلب على منتجات هذه المهنة عالياً ومتميزاً. وعليه تكون الأجور فيها أعلى من أجور العاملين في بنغازي لنفس المهنة، أو أي مدينة ليبية أخرى، الأمر الذي يؤدي إلى تحرك عامل الإنتاج هذا من المدن الأخرى إلى المركز. إذا كانت هناك فرص عمل لهم. أما في حالة العكس، عند ارتفاع الأجور في المدن بعيداً عن المركز، فإن الأيدي العاملة تتحرك بالاتجاه المعاكس للمركز، وهذا الوضع يؤدي إلى اتساع نطاق الانتقال من المركز أو العكس، باتجاه التباين والاختلاف.

لا يتوقع ذلك فما لو حدثت ارتفاعات في أجور العاملين بالمهنة نفسها في العراق أو سوريا مثلاً، لأن حركة الانتقال بين الدول فيها صعوبات كثيرة وإجراءات إتمامها معقدة تختلف عنها في الوسط الداخلي للبلد.

أما الفوائد التي يحصل عليها العمال داخل البلد الواحد، مثل الحوافز، المكافآت التشجيعية، الأجور الإضافية، وغيرها فتراها تميل مستوياتها إلى التساوي بسبب تقارب شروط منحها وقواعد العمل بها. فإن هذا يختلف عما هو موجود خارج الحدود السياسية للدولة، مع استمرار الاختلاف لوقت طويل.

ب ـ التحليل أعلاه:

ينطبق بصورة معكوسة على حركة رؤوس الأموال لأن مقدرتها على الحركة والانتقال أوفر وأسهل في المحيط الدولي، إلاّ أنّها تولد حالة من عدم الاطمئنان عند توظيفها خارج البلد، لأنها تخضع إلى تشريعات قانونية تصدر حسب مصلحة كل بلد. وتتولد حالة الخوف من الإصدارات القانونية المفاجأة والمتعددة، للحد من حركتها باتجاه تقليلها أو إخراجها أو السيطرة عليها بشكل أو آخر، بالرغم من حصولها على إغراءات وحوافز مرتفعة، مثل أسعار فائدة عالية، دوران مرتفع وغيرها. وبالرغم من تفاوت معدلاتها من دولة إلى أخرى، ألاّ أنّها تعتبر عوامل جذب قوية باتجاهها. وهذه تمثل اختلافات واضحة بين العلاقات الاقتصادية الدولية والداخلية للبلد(6).

جـ ـ وحدة التعامل النقدي:

تستخدم كل دولة عملة منفردة بها، ونظاماً نقدياً خاصاً معتمداً في المعاملات الداخلية، ووسيلة لتحديد قيم السلع تتمتع بقبول عام في الوفاء والالتزامات بين الأفراد والوحدات الاقتصادية، هذه الخصائص تفتقر لها العملات الأجنبية داخل الدولة.

أما عملية التبادل بين العملات الدولية فإنها تتم وفقاً لأسعار صرف ثابتة ومعلن عنها، وهي في نفس الوقت تتمتع بقابليتها على تحويلها إلى البعض الأخر وبالعكس. وهذا الأمر ضروري كي تصبح العملة مقبولة في الوفاء بالمدفوعات الدولية حيال الحركة التجارية الناشئة بينها. علماً بأن كل دولة لها سياساتها المستقلة في شؤون الصرف. فهناك احتمال تغير في نسب مبادلتها مع العملات الأخرى أو إيقاف تحويلها. وهذا سبب تخوف الدول عن قيام علاقة تبادلية اقتصادية، الأمر الذي لا يظهر له تأثير يذكر على التغيرات في المعاملات الاقتصادية الداخلية.

إذن وحدة التعامل النقدي تختلف في التجارة الداخلية عنها في الخارجية. فالعملة في الأولى واحدة وعملية قبولها تتم بصورة آلية من الجميع، لأنها صادرة من قبل الدولة، على جانب كبير من الثقة والاتزان، مما يخلق الأمان والاطمئنان، وينعكس أثرها على الاستقرار التعاملي والسوقي. أما في التجارة الدولية، فإن العملات متعددة ولا بد من الاتفاق على نسب صرف العملات، كي تتم على أساسها عمليات التجارة المتبادلة.

د ـ الحدود السياسية:

عندما تقوم التجارة الدولية فإنها تقوم بين وحدات سياسية منفصلة. لذلك فهي تخضع لشروط وقواعد وتعريفات جمركية وامتيازات لا تخضع لها التجارة الداخلية داخل البلد الواحد. حيث كل بلد يمثل وحدة سياسية مستقلة، يرتبط أفرادها بعلاقات متنوعة، منها الوطنية والثقافية، ووحدة الآمال والتطلعات والاتجاهات. لهذا السبب، تلعب اعتبارات الأمن الوطني والاقتصادي والسياسة الخارجية تشترك معها

المصالح في تشكيل سياسة الدولة اتجاه التعامل الخارجي. وفي حالات كثيرة تتطلب مسألة الدفاع الوطني والمحافظة على الوضع الاقتصادي للدولة، خاصة إذا علمنا أن هذا الوضع لا يخلو من توتر دولي، متولد من إنتاج سلع بتكاليف أقل من السلع المستوردة التي من الممكن شراؤها خوفاً من انقطاع وصولها.

وقد تسلك الدولة ضغوطاً سياسية على الدول الأخرى من خلال تقوية علاقاتها الاقتصادية وتحقيق مقاصد سياسية لفرض حمل الدولة المتعاملة معها على اتباع سلوك معين يتفق ومصلحتها.

من هنا يظهر التميز واضحاً بين النوعين من العلاقات الاقتصادية بوجود عوائق قانونية أمام انسياب السلع والخدمات ورؤوس الأموال مثل الرسوم الجمركية والحصص والتراخيص الخاصة بالاستيراد أو التصدير والرقابة على الصرف. على العكس فيما يحدث بالسوق الداخلية، حيث إن المعاملات لا تخضع إلى مثل هذا النوع من العوائق عندما تتم بين منطقة وأخرى.

هـ ـ توفر الموارد الطبيعية والبشرية:

من العوامل المؤثرة بدرجة كبيرة على تكاليف الإنتاج السلعي من دولة إلى أخرى. إذ إنّها تعطي ميزة خاصة للدولة المتوفرة فيها، أمام الدول المتاجرة معها.

و ـ تباين السياسات:

تعني السياسات مجموعة من الإرشادات العامة الموجهة لتوضيح اتجاهات النشاطات المختلفة التي تشكلها. إذن السياسات هي الأسلوب أو الطريق المؤدي إلى الأهداف المطلوبة بالقرارات اللازمة. والهدف هنا يعتبر نقطة نهاية التخطيط يتحقق بالخطوات التنفيذية وإجراءاتها.

يفهم مما تقدم امتداد سلطة الدولة على أراضيها في تنظيم الحياة الاقتصادية وفرض ما تراه ملائماً من النظم والسياسات والقواعد والأنظمة الاقتصادية وغيرها في حدود إقليمها دون التجاوز على الدول الأخرى أو التدخل فيها.

هكذا نرى اختلاف القوانين والتشريعات المختلفة في الأنشطة الداخلية للدولة، من ناحية وبناؤها بين دولة وأخرى من ناحية ثانية.

ز ـ اختلاف النظام الاقتصادي، من مجتمع إلى آخر، مما يؤثر على اتجاه التجارة الخارجية دون الداخلية.

كما يتأثر حجم التجارة الخارجية بين الدول في مراحل النمو والتطور الاقتصادي. فالدول النامية، لا بد لها من اتباع سياسة اقتصادية لحماية صناعاتها التصديرية.

السياسة الاقتصادية Economic policy تعني استراتيجية تقررها الحكومة لتحقيق أهداف اقتصادية. مثل النمو الاقتصادي Economic Growth، خفض البطالة Un employment، السيطرة على التضخم، تحقيق فائض في ميزان المدفوعات. ودرجة الأهمية قد تتغير حسب أهداف الحكومة ونوع القرار المتخذ.

إذن النظام الاقتصادي: Economic system هو آلية لمعالجة الندرة Scarcity والاختيار Choice. فالموارد الاقتصادية محدودة بالنسبة لطلب المجتمع على السلع والخدمات. لذلك يلزم إيجاد بعض الوسائل لتوزيع الموارد بين البدائل المتاحة.

وتتم هذه عبر ثلاث آليات أساسية للتخصص:

1 ـ اقتصاد المنشآت الخاصة: يتم فيه تخصيص الموارد عبر السوق.

2 ـ الاقتصاد الموجه مركزياً: يتم فيه تخصيص الموارد عبر الدولة.

3 ـ الاقتصاد المختلط: يتم فيه تخصيص الموارد عبر السوق والدولة معاً.

أسئلة الفصل الأول

س[1]: اشرح مكانة ومضمون الاقتصاد الدولي بوضوح؟

س[2]: تتحدد العلاقات الاقتصادية الدولية بعدد من الوسائل. ماهية هذه الوسائل. اذكرها ثم ناقشها بتركيز؟

س[3]: اكتب مذكرة مركزة عن أهمية التجارة الدولية اقتصادياً؟

س[4]: للتجارة الدولية ملامح أساسية تتصف بها. اعرضها من خلال البيانات الإحصائية المقارنة؟

س[5]: تتدخل الدولة بشكل مباشر في توجيه تجارتها الخارجية. عدد واشرح أهم وسائل الاستخدام المؤثرة؟

س[6]: ناقش آراء التجاريين حول تحرير التجارة الدولية بتركيز؟

س[7]: تؤثر منطقة التجارة الحرة على التجارة الخارجية بين الدول. حلل العبارة اقتصادياً؟

س[8]: بماذا تختلف العلاقات الاقتصادية الدولية عن الإقليمية. حددها بوضوح؟

س[9]: اشرح العوامل التي تميز التبادل الدولي الخارجي عن التبادل داخل البلد الواحد؟

س[10]: عدد واشرح معوقات العلاقات الاقتصادية الدولية دون الداخلية بتركيز؟

هوامش الفصل الأول

(1) د. دومنيك سالفاتور، سلسلة ملخصات شوم، نظريات ومسائل في الاقتصاد الدولي، دار ماكجر وهيل للنشر، 1975، ص 13.

(2) جون هندسون، مارك هرندر، العلاقات الاقتصادية الدولية، كتاب مترجم، دار المريخ للنشر، 1987، ص 13 وما بعدها.

(3) د. عبد العزيز فهمي هيكل، موسوعة المصطلحات الاقتصادية والإحصائية، دار النهضة العربية، بيروت ـ لبنان، 1986، ص 348 وما بعدها.

(4) د. صبحي تادرس قريصة، د. مدحت محمد العقاد، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، 1983، ص 268.

(5) د. عادل أحمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الثقافة الجامعية، 1993، ص 7 وما بعدها.

(6) د. محمد زكي شافعي، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت ـ لبنان، ص، 4 وما بعدها.

الفصل الثاني

أُسس التجارة الدولية

مقدمة : Introduction .

المبحث الأول: أساس التبادل الدولي.

أولاً ـ التخصص والتجارة الدولية .

ثانياً ـ التعاون الدولي.

المبحث الثاني: نظرية التجارة الدولية.

أولاً: النظرية الكلاسيكية.

1 ـ نظرية التكاليف المطلقة .

2 ـ نظرية التكاليف النسبية .

3 ـ نظرية القيم الدولية.

4 ـ نظرية الطلب المتبادل.

ثانياً: النظرية الكلاسيكية الجديدة .

ثالثاً: النظرية الحديثة في التجارة الدولية.

الفصل الثاني

أُسس التجارة الدولية

مقدمـة:

الاقتصاد علم يدرس كيفية السيطرة الفعلية على الموارد الطبيعية، بالجهود الإنسانية بعد اكتشاف القوانين الطبيعية التي تحكمها والعوامل والمتغيرات المؤثرة فيها، وعلم طرق العمليات الإنتاجية وتوزيعها، وضمان استمرار نموها وتقدمها من أجل الوصول إلى حياة أفضل.

أو دراسة مسألة استخدام عوامل الإنتاج المتوفرة بأقصى، كفاءة ممكنة للوفاء بطلبات المجتمع غير المحدودة على السلع Goods والخدمات Services.

علماً بأن كل وسيلة تتبع في أي من المجالات السياسية والفلسفية والاجتماعية وغيرها لا بد وأن تنعكس آثارها على الحياة الاقتصادية، لأن كل محاولة لبذل الجهود والنشاطات في دراسة وتحليل الفعاليات والظواهر الاقتصادية بمختلف اتجاهاتها تهدف إلى فهم السياسة الاقتصادية الدولية.

في الوقت الحاضر ربما لا نرى إلى حد ما دولة وصلت إلى مرحلة الاعتماد على نفسها، أي حالة الاكتفاء الذاتي autarky بعيداً عن حاجتها لبناء علاقات تجارية مع دول أخرى. ولكن على العكس نرى معظم دول العالم تتشارك وتتقاسم في عوامل الحاجة فيما بينها بما يتناسب ودرجة التخصص الذي يوازي درجة تطور الدولة. ويمكن تصور بناء العلاقة بين المتغيرين بالشكل الآتي:

ـ كلما كانت درجة التخصص مرتفعة، ازدادت درجة تطور البلد. وهذا ما ينعكس تأثيره بوضوح على الميزان التجاري للبلد من خلال هذه العلاقة الترابطية.

وفقاً لواقع اقتصاديات الدول النامية في نشاطها التخصصي نراها تدور في محور الاقتصاد الرأسمالي، بحكم العلاقات الاقتصادية بين الطرفين.

هذا يدل على درجة تأثر النظم الاقتصادية لهذه الدول بأي شكل من أشكال الاستجابة Respons لاقتصاديات المحور المتقدم.

فإن أيّ حدث يصيب المركز الرأسمالي، أي المحور المركزي، مثل الأزمات الاقتصادية، الركود، اتساع الدائرة النقدية، بطء حركة تداول السلع والخدمات في الأسواق، زد على ذلك عدم التكافؤ وتباين العلاقات الاقتصادية بين الأطراف، يؤدي إلى ازدياد حدة الأزمات باتجاه معكوس على مجموعة الدول النامية الواقعة تحت التأثير في العلاقات الاقتصادية.

المبحث الأول: أساس التبادل الدولي

أولاً: التخصص والتجارة الدولية.

أ ـ الأسس النظرية:

حدثت تطورات وتغيرات كثيرة أدت إلى إعادة النظر في الأسس النظرية التي كان الفكر الاقتصادي يعتمد عليها قبل الحرب العالمية الثانية، فيما يتعلق بالعلاقات الاقتصادية الدولية. يمكن تناول هذه الأسس حسب تسلسل ظهورها التأريخي على النحو الآتي:

ـ النظرية الكلاسيكية في التبادل التجاري بين الدول في الفترة ما قبل الحرب العالمية الثانية، كما وضع صيغتها الاقتصادي دايفيد ريكاردو، أو في صيغتها المتطورة بعد ذلك من قبل الاقتصادي السويدي أوهلين، والتي أكدت في أساسها على التخصص الدولي، القائم على التباين في التكاليف النسبية لإنتاج السلع المختلفة بين الدول. وهو أمر يتوقف أساساً على اختلاف الوفرة النسبية لعناصر الإنتاج الداخلة في العملية الإنتاجية.

ـ تؤكد النظرية على مقدار الفوائد المتحققة أو التي يمكن أن تعود على الدولة من جراء تخصصها في إنتاج سلعتها المتميزة مقارنة بالدول المتعاملة معها. ووفقاً لهذا المفهوم يتوجب اتباع سياسة اقتصادية محددة، هنا تفترض النظرية وضعاً دولياً جامداً غير متغير ولا متطور في التخصص والتجارة الدولية، في غياب شروط

المنافسة الكاملة، الداخلية، والخارجية، وكذلك فيما يخص الاستخدام الكامل لعناصر الإنتاج في كل دولة.

حالياً الأساس الذي قامت عليه النظرية أعلاه لم تعد تناسب تطورات العصر، أي إن فرضياتها قد واجهت تطورات اقتصادية حدثت بعد الحرب العالمية الثانية، ظهرت بمفاهيم جديدة ومتغيرات في عوامل قيام النظرية والظواهر المرتبطة بها، أي أنّ القوانين التي تحكمها ومحدداتها وشروطها، قد مرّت بمراحل أثرت على العلاقات الاقتصادية الدولية(7).

كانت التجارة الدولية فيما سبق ميداناً تتسابق الدول على دخوله بعلاقات داخلية وخارجية، وانتهجت في سبيل ذلك مختلف السياسات الاقتصادية، كما أنها استخدمت أنواعاً مختلفة من القيود ووسائل الحماية لاقتصادياتها وصناعاتها الزراعية منها والصناعية الناشئة للحصول على منافع متعددة.

إلاّ أن هذه الوسائل أدت إلى عرقلة سير النشاطات الاقتصادية بنوعيها، وعملت على إعاقة حركة انتقال الأيدي العاملة ورؤوس الأموال بين الدول.

هذه حقائق تؤكد أنّ المجتمع الدولي لم يكن مؤمناً بالحرية التجارية المطلقة. فقد كان لكل دولة دوافعها الاقتصادية والسياسية ما يجعلها تفرض القيود على تجارتها الخارجية لحماية صناعاتها وسوقها، أو لتوزيع وتصريف منتجاتها، والابتعاد عن اعتمادها على عوائد تصديرية في إنتاج سلعة واحدة، كي لا تعرض اقتصادها إلى هزات اقتصادية قوية، ومواجهة العجز الذي قد يظهر في ميزانها التجاري ـ جانب المدفوعات وغيرها من الأهداف.

مما تقدم يظهر أن واقع العلاقات الاقتصادية الدولية، كما تمارس اليوم هي بعيدة كل البعد عن وجهة نظر النظرية الكلاسيكية في التبادل الدولي، الأمر الذي أفقدها أهميتها باعتبارها إطاراً نظرياً لتفسير ظاهرة التخصص.

من ناحية أخرى أن استمرار العمل بالنظرية، في الجانب المتعلق بالدول النامية وتخصصها في إنتاج مواد أولية مصدرة إلى الدول المتقدمة، وهذه بدورها تقوم

بتصنيعها وإعادة تصديرها على شكل سلع مصنعة إلى الدول التي استوردت منها، أي غير المتطورة. يؤدي إلى تثبيت ما هو كائن فعلاً منذ فترة طويلة. وهذا يعني بقاء درجة الاختلاف والتباين في منسوبات النمو الاقتصادي بين المجموعتين.

أثبتت المستجدات والتطورات الاقتصادية التي ظهرت بعد الحرب العالمية الثانية أنّ النظرية الكلاسيكية في التخصص لا تتفق مع واقع التجارة الدولية، لذلك اتجه الاقتصاديون في تحليلهم إلى نقدها وتعديلها بما يتفق وهذا الواقع. إذ يرون أنّ هناك اختلافاً بين تجارة السلع الصناعية وتجارة المواد الأولية، التي يتوقف إنتاجها على وفرة أو ندرة العناصر الطبيعية في الدول النامية. في حين تعتمد السلع الصناعية على التقدم التكنولوجي والمهارة الإدارية والفنية وغيرها. هذه العوامل يمكن اكتسابها، ولا تعتبر عائقاً أمام الإنتاج في أي دولة، طالما يمكن أن تساعد على دفع عجلة النمو الاقتصادي ورفع مستوى دخل الفرد، باعتبارها عوامل تدفع إلى التخصص الدولي.

ب ـ مبدأ التخصص:

يقوم أساس التبادل الدولي على هذا المبدأ، حيث تتخصص كل دولة في إنتاج سلعة أو مجموعة من السلع تبادلها مع غيرها من الدول، وترتبط ظاهرة التخصص ارتباطاً قوياً بالتجارة الدولية. لأنها تعني زيادة في الإنتاج مقارنة بالحاجة الاستهلاكية للبلد، وترك السلع التي ليس لديها مقدرة على التخصص في إنتاجها إلى دول أخرى متوفرة فيها شروط الإنتاج الواسع. وإذا ما توفرت هذه الحالة يتحقق التبادل التجاري بين الدول.

ـ عليه يمكن القول إنه لولا التخصص لما قام التبادل الدولي، فلا يمكن لأي دولة إنتاج ما تحتاجه لنفسها من السلع والخدمات. لأن الدولة مثلها كمثل الأفراد، فهي تسعى إلى اتباع مبدأ التخصص في إنتاج السلع المؤهلة اقتصادياً بتكاليف أقل وجودة أعلى من غيرها من السلع، الأمر الذي يمكنها من عرضها ومبادلتها مع منتجات دول أخرى لا تستطيع إنتاجها داخل حدودها لظروف متعددة، سوف نأتي على ذكرها لاحقاً.

من خلال ما تقدم يمكن تميز بعض الحالات في هذا المجال هي :

1 ـ إنتاج فائض سلعي قابل للتصدير بمقدار يتجاوز الحاجة الاستهلاكية المحلية.

2 ـ إنتاج سلع بمقدار أقل من الحاجة الاستهلاكية المحلية، أي نقص إنتاجي تسعى الدولة إلى استكماله عن طريق الاستيراد.

3 ـ سلع لا يمكن إنتاجها لظروف طبيعية متعددة، مثل عدم صلاحية الأراضي الزراعية، المناخ غير ملائم، عدم توفر مواد خام.

4 ـ قد تكون الظروف الاقتصادية، مثل ندرة رؤوس الأموال المطلوبة لإنتاج مثل هذه السلع، قلة الأيدي العاملة الماهرة، عدم توفر القدرة الفنية، مما يؤدي إلى استحالة إنتاجها محلياً.

5 ـ سلع تنتج بكميات تعادل احتياجاتها من الاستهلاك المحلي، في هذه الحالة لا تضطر الدولة الدخول إلى سوق التجارة الدولية. لأنها سلع ذات طبيعة استهلاكية محلية نظراً لسرعة تعرضها للتلف مثل المنتجات الزراعية والخضروات وبعض الفاكهة أو قد يكون الفرق في ثمنها في الداخل عن الخارج لا يبرر تصديرها أو استيرادها.

عليه يمكن توضيح عمليات التخصص والتجارة الدولية The Process of Specialization and International Trad بالافتراضات التالية: حالة التوازن قبل بدء التجارة بين الدولتين.

1 ـ الدولة. A تنتج وتستهلك عند النقطة .E في الشكل رقم (1).

2 ـ الدولة. B يكون وضعها في هذه الحالة عند النقطة .F في الشكل رقم (2).

في هذه الحالة تكون معدلات التبادل التجاري للدولتين قبل قيام التجارة بينهما ـ تكاليف الفرصة البديلة الحدية. ويمكن تمثيلها في خط منحنيات إمكانيات إنتاجها وهي:

الإنتاج هو: سلعة الأناناس، سلعة السمك. فتكون المبادلة:

الدولة .A تنتج وحدة واحدة من الأناناس مقابل الحصول على سمكة واحدة.

الدولة .B تنتج ثلاث وحدات من الأناناس، مقابل سمكة واحدة لديها.

وعلى أساس المعلومات أعلاه تقوم التجارة بين الدولتين، عندما تكون في الدولة .A تكلفه الفرصة البديلة الحدية للسمك تساوي وحدة واحدة من الأناناس.

عليه يكون معدل التبادل التجاري في الدولة .B ثلاثة أمثال سلعة الأناناس إلى سلعة واحدة من السمك. فأن هذه النسبة تصبح حافزاً لدى الدولة .A للتحول من الأناناس إلى إنتاج السمك. أي أن إنتاج كل وحدة إضافية من السمك سيكون على حساب إنتاج وحدة واحدة من الأناناس، وهذا يمكّن الدولة .B من تصدير ثلاث وحدات من سلعة الأناناس في التجارة الخارجية.

إذن تكون تكلفة الفرصة البديلة الحدية للأناناس هي ثلث وحدة من السمك لكل وحدة من الأناناس.

فالتقدير يكون أن كل وحدة من الأناناس تنتج بتكلفة ثلث وحدة من السمك، ولكن البيع يكون كل وحدة إضافية من الأناناس في الدولة .A مقابل سمكة واحدة في الدولة .B [8]. الأمر الذي يولد حافزاً للتخصص في إنتاج وتصدير السلعة للدولة التي لها ميزة نسبية على الأخرى. والشكلان رقم (1) و (2) يوضحان هذه العمليات على النحو الآتي:

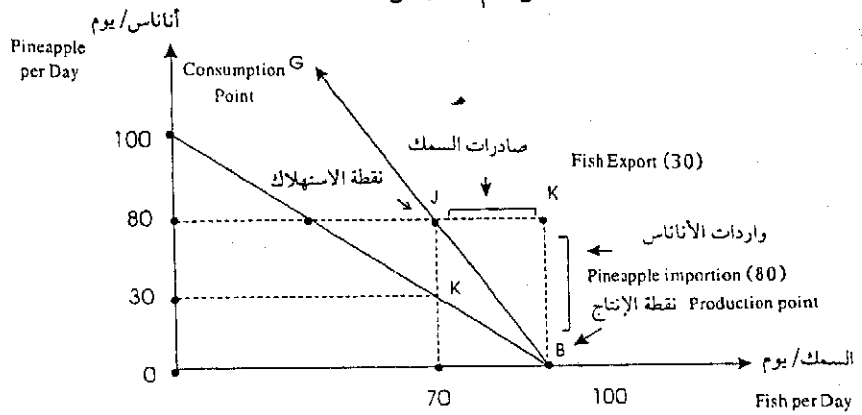
1 ـ تحرك إنتاج الدولة .A من النقطة .E إلى النقطة .B. ومن النقطة F إلى .C للدولة .B.

2 ـ حالة فتح مجال للتجارة بين الدولتين تؤدي إلى إيجاد سوق عالمية واحدة للسلعتين المنتجتين ـ الأناناس والسمك.

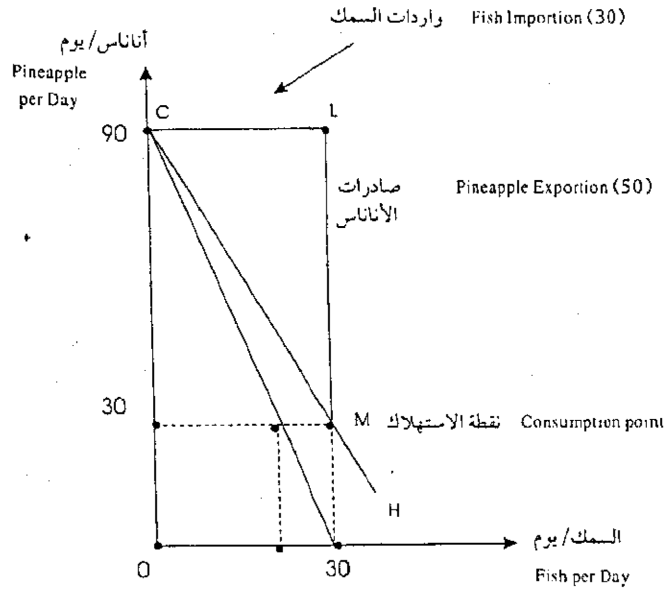
في ظل حرية التجارة سوف يكون هناك معدل واحد للتبادل التجاري بين الدولتين. وهو المعدل الذي يتم عنده تبادل سلعة الأناناس بسلعة السمك بمعدل مماثل تماماً ومقبول لهما.

الشكل البياني يوضح هذه العمليات

شكل رقم (1) يمثل الدولة A.



شكل رقم (2) يمثل الدولة B.



جـ ـ العوامل المؤثرة على التخصص الدولي:

ـ هناك عدّة عوامل تكوّن التخصص الدولي، البعض منها جغرافي متعلق بالبيئة الطبيعية، والبضع الآخر متعلق بمراحل النمو الاقتصادي ومستواه في البلد والإطار السياسي والاجتماعي الذي تعيش فيه.

فلو أخذنا العوامل الطبيعية، مثل الطقس والتربة وأخرى مكتسبة مثل توفر الخبرة الفنية في أدوات الإنتاج. نرى أنّ هناك تفاوتاً بين هذه العوامل ودرجة مساهمتها في العملية الإنتاجية، مما يولد تبايناً وتفاوتاً في تكاليف الإنتاج، الأمر الذي يفسح المجال أمام ظهور التخصص لدى الدول، ويمكن حصر أهم العوامل على النحو الآتي:

1 ـ العوامل الجوية/ المناخ:

يلعب المناخ دوراً كبيراً في التأثير على تكاليف الإنتاج بصفة عامة ونفقات الإنتاج الزراعي بصفة خاصة. فدرجة الحرارة، ومتوسط كمية الأمطار ونسبة الرطوبة، ونوعية الضغوط الجوية وعلاقتها بسرعة التيارات الهوائية نراها تختلف من دولة إلى أخرى، هذه بدورها تؤثر في تحديد التخصص والتبادل الدولي.

ـ مثلاً ما ينتج في المناطق الحارة، لا يمكن إنتاجه في المناطق الباردة، مثل الموز، التوابل، المطاط وغيرها، كما أن المناطق المعتدلة المعروفة في إنتاج الحبوب مثل القمح والشعير وغيرها من المحاصيل الزراعية، هذا إضافة إلى تأثير كمية الأمطار في تحديد نوع المحصول، فالطقس الحار والغزير الأمطار يهيء ظروف زراعة البن والمطاط، كما هو الحال في البرازيل والحبشة واليمن وجنوب شرق آسيا.

لكن هذا العامل ظهرت عليه بوادر الضعف تدريجياً بسبب التقدم العلمي والتكنولوجي، الذي أحدث تغيرات في مجال التأثير المناخي وإدخال تكنولوجيا صناعية في العملية الإنتاجية بدلاً من العوامل الطبيعية[9].

2 ـ تفاوت الموارد الطبيعية:

يرتفع معدل التخصص والتبادل الدولي، كلما زاد الاختلاف والتباين بين وفرة الموارد الطبيعية وشحتها من منطقة إلى أخرى. كالأراضي الزراعية والمعادن بأنواعها. فالدول التي تمتلك موارد طبيعية نراها تتخصص في إنتاج ما يناسبها وفق الظروف الملائمة لها والتي تعتبر من العوامل الأساسية الداخلة في العمليات والفعاليات الإنتاجية، كما هو الحال في كندا، أستراليا، مصر، العراق، ليبيا، أمريكا. وكما هو الحال بالنسبة للدول التي تمتلك ثروة نفطية والمتخصصة في الإنتاج النفطي.

3 ـ تفاوت الثروة البشرية:

يختلف معدل نمو السكان من دولة لأخرى، فبعض الدول تعاني من تضخم في هرمها السكاني، مما يوفر لها أيدي عاملة فائضة، والبعض يعاني من نقص نسبي في هذا المجال. وهذا ما يؤثر كثيراً على حجم التخصص الدولي، فالدول المكتظة بالسكان لديها وفرة في الأيدي العاملة، أي زيادة عرض العمل على الطلب، الأمر الذي يؤدي إلى انخفاض الأجور المدفوعة. تلجأ الدول من هذا النوع إلى إنتاج سلع سهلة الصنع لا تتطلب أيدي عاملة ماهرة وفنية متخصصة، أو رؤوس أموال كبيرة، مثل الصناعات الزراعية، صناع الغزل والنسيج وما شابه ذلك في صناعات تمتاز بإنتاجها معظم الدول النامية ذات الكثافة السكانية العالية، مثل الهند، مصر، الباكستان، دول جنوب شرق آسيا.

أمّا الدول المتقدمة، فإنها تعاني من قلة عرض العمل لديها مقارنة بالطلب عليه، مما يؤدي إلى ارتفاع مستويات أجور العمل. الأمر الذي يفسر لماذا تتصف هذه الصناعة بكثافة رأسمالية عالية فيما لو توفرت مقومات صناعتها، مثل المواد الخام والخبرات الفنية والأسواق لتصريفها. وهذا هو سبب تخصصها في إنتاج السلع الكبيرة والباهظة الثمن.

4 ـ تباين وفرة رؤوس الأموال:

تعاني الدول النامية من ندرة رأس المال، وهي تسعى دائماً إلى التغلب على هذا النقص عن طريق الاستثمارات الأجنبية في مشروعات التنمية التي تكسبها نوعاً من التخصص الدولي.

أمّا الدول المتقدمة، فإنها تمتلك فائضاً من رأس المال، حيث إنّه يعتبر من العوامل المكتسبة التي تؤدي إلى تفاوت الإنتاج بين الدول. إضافة إلى إمكانية استخدامه في تطور النمو الاقتصادي واستغلال الموارد الطبيعية. لذا أصبح بإمكان هذه الدول التخصص في إنتاج السلع الإنتاجية طالما بقيت مقومات هذه الصناعة متوفرة لديها، وتصدير هذا العامل لاستثماره في مشروعات عدة في دول أخرى.

5 ـ تفاوت نفقات النقل Variation in Transportation Cost:

تلعب نفقات النقل دوراً هاماً في التجارة الدولية. وتدخل حساباتها ضمن العوامل المؤثرة في التوطن الدولي للصناعة. أي أنّ تكاليفها تضاف إلى الدخل الإجمالي للسلع المنتجة. لأنه عند إقرار أيّ مشروع صناعي. هناك عوامل تدخل في دراسات الجدوى لإنشائه، كالدراسات الخاصة بقرب أو بُعد المادة الخام المستخدمة في العملية الإنتاجية، كذلك الحال بالنسبة للأسواق ومراكز التعدين والوقود والطاقة الكهربائية وغيرها من العوامل. ولا شك أنّ هذه النفقات تؤثر على مقدرة الدولة في التخصص. لأنّ سعة الإنتاج تتوقف على إمكانية نقله إلى الدول الأخرى. وما الدولة إلا سوق لمنتجات الدول الأخرى. ولولا هذا النظام لبقي الإنتاج بالموضع البدائي الذي كان عليه في السابق. وهو اعتماد كل دولة على إنتاجها المحلي، أي ما يسمى بحالة الاكتفاء الذاتي. وهو أمر يصعب افتراضه.

6 ـ فروقات الأسعار:

يؤثر التفاوت في النفقات على أسعار السلع المنتجة. الأمر الذي دعا الدولة إلى إنتاج نفس السلع ولكن بأسعار أقل، مقارنة بأسماء الدول الأخرى.

من هذا يظهر أن الأساس المبدئي لقيام التجارة الدولية هو الفروقات بين أسعار

السلع المنتجة محلياً والسلع المستوردة من الخارج. فالفرد يسعى دائماً إلى الحصول على سلع وخدمات أكثر لإشباع حاجاته من دخله المحدود. عليه فهو يفضل السلع الرخيصة الثمن، سواء كانت وطنية أم أجنبية. على عكس صاحب رأس المال، فإنه يحاول البيع بأسعار عالية للحصول على الأرباح، ولا يهم مصدر السوق الذي تولدت فيه هذه الغاية.

أخيراً من الضروري الإشارة إلى أنّ التخصص الدولي والعوامل المؤثرة فيه، هو الأساس لقيام التبادل التجاري بين الدول، إلاّ أنّ هذا لا يعني أنّ الأخذ به أمر لا بد منه، ولا يمكن الحيود عنه، فهو لا يعتمد على الظروف التي ذكرت فحسب، بل يتوقف بدرجة كبيرة على المستوى الاقتصادي لنمو البلد الراغب في إقامة علاقات اقتصادية مع الدول الأخرى.

ثانياً ـ التعاون الدولي.

تحاول الدول الدخول في تجمعات اقتصادية لتحقيق أهداف ليس بمقدورها الوصول إليها بمفردها. ويقصد بها مجموعة التجارب والوسائل والأساليب التي تلجأ إليها الدول ضمن منطقة معينة للحصول على مزايا متعددة ومتنوعة، جميعها تركز، حول دفع عملية النشاط الاقتصادي باتجاه تحقيق معدلات نمو مرتفعة، فيما يلي أهم الأسس التي تركز عليها هذه التجمعات.

1 ـ الحصول على حرية التبادل وانتقال عناصر الإنتاج بين دول المنطقة، الأمر الذي يساعد على خلق تجارة واسعة، وهذا بدوره يؤثر على مستويات الأسعار والأجور وتوزيع عناصر الإنتاج بين القطاعات الاقتصادية، مما تقدم يتضح أنّ الدولة الداخلة في هذا التكتل تحصل على فرصة انتقال عناصر إنتاجها بين القطاعات الاقتصادية المكونة للمجموعة، مما يساعد على زيادة الإنتاج وارتفاع مستوى الأجور لديها، وهذا يشكل حافزاً يدفعها نحو التخصص الإنتاجي.

2 ـ خلق منافسة اقتصادية بين الوحدات الإنتاجية. مما يوفر مزايا النوعية والجودة، وقلة التكاليف لبعض السلع، وخروج المنتجات غير الجيدة من السوق، وتدفع

إلى التفكير إلى تلبية رغبات السوق وحاجاته بنوعيات مطلوبة. أن هذه الحالة تدفع بالوحدات الاقتصادية الصغيرة إلى الاندماج والدخول مع الوحدات الكبيرة للاستفادة من المزايا والمنافع العائدة منها، لأنها لا تستطيع التنافس بها في ميدان إنتاجها، إذن فهي عامل ديناميكي يعمل على تطوير الإنتاج وتحديثه بالأفكار الإبداعية المتجددة.

3 ـ اتباع سياسة تجارية موحدة، تجاه دول العالم الأخرى، فهي تعمل على تشجيع تطورات الوحدات الاقتصادية لدولها عن طريق اتباع إجراءات تجارية تساعدها على ذلك، مثل فرض الحماية الكمركية، قيود نوعية وكمية، أو اتباع معاملة تفضيلية فيما بينها، لأنها تساعد على تشجيع التبادل، مقابل حصولها على أسعار معتدلة لسلعها.

4 ـ تعبئة الموارد الطبيعية لأغراض الموازنة والحاجة. مما يؤدي إلى تذليل الكثير من الصعوبات والعقبات التي تواجه خطط التنمية في كل دولة.

5 ـ تكوين سوق مشتركة تساعد على قيام صناعات اقتصادية متكاملة ومترابطة عن طريق التنسيق ما بين المشروعات المتعلقة بالتنمية، لأنها تحتاج إلى صناعات ثقيلة وبأحجام واسعة لغرض الاستفادة من وفرة الإنتاج الكبير، ومن ثم الحصول على مزايا التخصص.

فيما يلي خطوات يجب اتباعها لتحقيق أهداف التجمعات الاقتصادية وهي:

1 ـ اتخاذ سياسة موحدة تجاه الدول خارج المنطقة، التي تقوم أساساً على المصلحة الاقتصادية لدول المنطقة وطبيعة الأوضاع والعلاقات الاقتصادية الدولية.

2 ـ خضوع رعايا الدول الأعضاء للقوانين السائدة في كل دولة، وإزالة القيود الاقتصادية المفروضة على حركة الأيدي العاملة والرأسمال والسلع والخدمات بين دول المجموعة.

3 ـ قيام المنافسة الكاملة بين السلع والخدمات المتبادلة داخل التكتل الاقتصادي، هذا يعني منع التدخلات الحكومية للوحدات الاقتصادية يتنافى مع وجودها واستمرارها في العمل.

4 ـ العمل على إعادة توازن ميزان المدفوعات للدولة المصابة بالعجز خلال المراحل الأولى للتنمية. وذلك بتقديم المساندة في تحقيق الاستخدام الكامل لعناصر الإنتاج لأغراض الاستقرار الاقتصادي وما يتولد عنه ميل الأسعار إلى المعدلات الاعتيادية في كل دولة من دول المنطقة.

5 ـ إنشاء مصرف استثماري موحد لدول التكتل، الهدف منه تمويل إنتاج الصناعات فيما بينها، مع مراعاة التقدم التنظيمي والتكنولوجي المطلوب.

المبحث الثاني: نظريات التجارة الدولية

Theorys of International Trade

ترجع بدايات نظريات التجارة الدولية إلى كتابات الاقتصادي آدم سميث في القرن الثامن عشر. حيث كان السائد قبل ذلك فيما يخص التجارة الخارجية. أفكار مدرسة التجاريين التي تتلخص بثبات الثروة الإجمالية في العالم. ومن ثم فإن تحقيق أي مكاسب مادية لأية دولة سيكون بالتأكيد على حساب دولة أخرى. أي أنّ الدولة التي تحصل على معادن ثمينة مستوردة من دولة مالكة ومصدرة لها، معناه ثراء الدولة الأولى على حساب الثانية. وعند تطبيق ذلك على عملية التجارة ككل بين الدول فإنّ النتيجة ستكون في صالح بعض الدول على حساب أخرى.

لقد ركزت فرضيات التجاريين على معيار الثروة. على أساس أنّ الدولة التي تستورد أكثر مما تتصدر ستفقد من رصيدها من الذهب والفضة مقابل حصولها على السلع، وهكذا ذهب التجاريون في تحليلهم للنظرية التجارية بين الدول، بتشجيع الصادرات على الواردات من أجل الحصول على المعادن النفيسة(10).

وشاعت أفكار التجاريين التي تقول لكي يكون البلد غنياً وقوياً، فلا بد من إحداث فروقات في حال إجراء الموازنة بين الصادرات والواردات، تُسوى عن طريق تدفق الذهب والفضة إلى الداخل. وبهذه القناعة تبنى التجاريون فكرة تدخل الدولة. على أنّ هذا الأمر يستحيل أن يتم في كل الدول، أي حالة تحقيق فائض في الصادرات. لأن كمية الذهب والفضة الموجودة، هي ثابتة في العالم في وقت محدد(11).

وفيما يلي عرض مركز لنظريات التجارة الدولية من أجل ربط التسلسل

التحليلي وتوضيح الصورة للأفكار والآراء والفرضيات المتعلقة ببناء العلاقات الاقتصادية بين الدول. ويشمل ذلك ثلاث نظريات أساسية أخذت حسب ظهورها وتطورها الزمني في هذا المجال. وهي:

أولا: النظرية الكلاسيكية: Classical Theory.

1 ـ نظرية التكاليف المطلقة/ آدم سميث:

في عام 1776 نشر آدم سميث كتابه ـ ثروة الأمم ـ The wealth of Nations، هاجم فيه آراء وأفكار التجاريين في التجارة الخارجية، ودعا بدلاً منها إلى التجارة الحرة لما تعود به من منافع لكلا الدولتين المتبادلتين. فهو يرى أنّ كل بلد يمكن أن يتخصص في إنتاج السلعة التي له فيها ميزة مطلقة ويعمل على تنميتها بكفاءة أكبر. بأن يستورد السلع التي لا يمتلك فيها هذه الميزة. وتكون نتيجة التخصص الدولي لعوامل الإنتاج زيادة في الناتج تتقاسمه الدول فيما بينها.

ويثبت سميث فكرته ضد التجاريين، بأن مكسب كل بلد من المعاملة التجارية لا يتم على حساب البلدان الأخرى. وأنّ بإمكان الجميع تحقيق الفائدة في آن واحد، ولا ثراء لدولة على حساب الدولة المتعامل معها.

تركزت جهود سميث في جانب منها على دحض آراء التجاريين وأفكارهم حول تقييد التجارة، بإقامة الدليل على الفوائد المحتملة. إذ قدم أول تحليل منظم في صورة مجموعة من الأفكار والمبادىء عن أسباب قيام التجارة بين الدول. وأصبح عمله هذا يسمى بالتحليل الكلاسيكي للتجارة الدولية.

لقد ركّز في تحليله لعمليات الإنتاج داخل الدول ذات النشاط التجاري، على جانب عرض الموارد الإنتاجية. إلاّ أنّ هذا التحليل غير متكامل، ومفرط في التبسيط إلى الحد الذي أدى إلى سوء فهمه. ومع ذلك فقد اعتُبر إسهاماً كبيراً في نظرية التجارة[12].

بدأ سميث بوضع أسس السياسة الاقتصادية الكلاسيكية في تحليله لمبدأ الحرية

الاقتصادية (دعه يعمل، دعه يمر) مبيناً المزايا الناتجة عنه، ثم قام بتطبيقه على التجارة الخارجية مستنداً على أنّ التجارة الدولية تقوم أساساً على تصريف الفائض من الإنتاج المحلي للسلع والخدمات.

ولإيضاح رأي سميث، نورد المثال التالي بين دولتين هما A و B. تنتجان سلعتي الجلود والمشروبات الغازية على التوالي، وإن ثمن السلعتين قبل قيام التجارة بينهما كان كما هو موضح في الجدول:

جـدول رقم (1)

الدولة / السلعة	A السعر/ جنيه	B السعر/ جنيه
جلود/ م	2	6
مشروبات غازية	8	2

يظهر من متابعة الجدول، أنّ ثمن الجلود في الدولة A أقل منه في الدولة B، أي أنّ لديها ميزة مطلقة بتكلفة إنتاج أقل. الأمر الذي دفعها إلى التوسع في إنتاجها وتصديرها، بالاعتماد على ميزة الإنتاج بتكلفة أقل. وبالمقابل ارتفاع ثمن إنتاج السلعة الثانية/ المشروبات الغازية، لديها، مما يدفعها إلى استيراد السلعة من الدولة B. لأنها تمتلك ذات الخاصية التي تساعدها في عملية المتاجرة، أي التكلفة الأقل.

ونتيجة للعلاقة، اتسع سوق إنتاج الجلود في الدول الأولى A. وسوق المشروبات الغازية في الدولة الثانية B. وبهذا تتوفر ميزة التخصص لدى كل من

الدولتين، ومعها يزداد إنتاج العمل في كليهما، بزيادة الناتج الكلي لكل منهما.

إلاّ أنّ هذه النظرية لم تستطع الإجابة على السؤال المتعلق بماهية وضع الدولة الحديثة التي ترغب الدخول في التجارة الدولية إلاّ أنها لا تتمتع بميزة مطلقة لسلعتها المنتجة؟ وسوف نرى فيما بعد، كيف استطاع ديفيد ريكاردو الإجابة عليه.

كما حاول سميث أن يوضح الضرر المتولد عن خلق العوائق وقسمها إلى نوعين:

الأول: العوائق التي تحد من استيراد السلع التي يمكن إنتاجها محلياً. وتستطيع الدولة في هذه الحالة، فرض قيود على السلع المستوردة عندما تكون لديها الإمكانية على إنتاجها محلياً. والغرض من ذلك حماية هذا النوع من الإنتاج.

وهنا قدم سميث حالات افتراضية عن حرية التجارة. وهي كما يلي:

أ ـ دولة تنتج سلعة بنفقات عالية بسبب وجود عوامل مؤقتة، والافتراض هنا هو: هل يجوز فرض ضريبة جمركية على السلع المستوردة المماثلة للإنتاج المحلي، ريثما تزول هذه العوامل؟.

وهذه الحالة تنطبق بالذات على ما تكون عليه الصناعة الوليدة.

يرى سميث أن هذا النوع من الحماية المؤقتة يؤدي إلى نقصان الناتج الكلي. الأمر الذي يضعف قدرة البلد على إضافة رأس مال للفترة الإنتاجية القادمة.

ب ـ التعامل بالمثل. السؤال هو. هل يجوز فرض ضريبة جمركية على صادرات دولة من قبل دولة متعاملة معها؟ أي فرض ضريبة بالمقابل على واردات تلك الدولة. على أساس أن حرية التجارة، هي سلوك يجب أن يتبع من قبل الجميع. فإذا خرقت الدولة هذا الالتزام انتفى النفع العام العائد منه[13]. رأي سميث في هذه الحالة قاطع، فهو لا يؤيد هذا الاتجاه. وحجته. أنّ الدولة التي تعامل الدولة الأخرى بالمثل فإنها لن ترد الضرر عن الطبقة أو الفئة المتضررة وإنما الفائدة ستعود على طبقة أو فئة أخرى مختلفة تماماً عنها، مثال على ذلك:

1 ـ إنجلترا تصدر منسوجات إلى فرنسا.

2 ـ فرنسا تصدر قمح إلى إنجلترا.

الفرضية: إذا قامت فرنسا بفرض ضريبة على وارداتها من إنجلترا وهي المنسوجات في هذه الحالة. وبالمثل تقوم إنجلترا بفرض ضريبة على القمح المستورد من فرنسا.

فإنّها على أثر هذه المعاملة نرى سوف تفيد منتجي القمح في إنجلترا وليس يعود الضرر على المنسوجات. عليه فإنّ هذه السياسة تكون باطلة.

جـ ـ فرض ضرائب محلية على السلع الضرورية. السؤال، هل يجوز فرض ضريبة معادلة على جميع السلع المستوردة؟

الضرائب المحلية المفروضة، تؤدي إلى ارتفاع سعر السلعة الواقعة تحت الأثر الضريبي. هذه الحالة تؤدي إلى منافسة السلع الأجنبية في السوق المحلية بأسعار أدنى منها، عليه يجب فرض ضرائب جمركية على السلع المماثلة المستوردة بمقدار الزيادة في نفقة الإنتاج المحلي[14].

عليه فإن مكاسب التجارة تنتج من التخصص في الإنتاج وتجارتهُ. حيث تصل إلى أقصاها عند تحقق العلاقة بين المتغيرين المكونين لها. بالفرضية التالية:

كلما قل تدخل الدولة في النشاط التجارية الدولي، وصلت المكاسب إلى أقصاها. وبالعكس. كلما زاد تدخل الدولة في الأداء الاقتصادي المحلي، أدى إلى حصر المكاسب وانخفاضها إلى أكبر حد ممكن.

الثاني: العوائق التي تحد من استيراد السلع.

يرى سميث عند وجود عجز في الميزان التجاري بأنّ هذا الشرط لا يكوّن ذريعة لاتخاذه، لأنه لا يفسر كيفية الانتفاع من التجارة أو خسارتها. خاصة إذا ما عرفنا أن تقييد التجارة Restranint of Trade بأنه عمل أو تصرف تقوم به الدولة بهدف منع أو إيقاف المنافسة أو تقليصها، أو إيجاد حالة من الاحتكار أو تقييد الأسعار وما شابه ذلك[15].

2 ـ نظرية التكاليف النسبية المقارنة/ دايفيد ريكاردو
DAVID RICARDO 1772 - 1823

يعتبر ريكاردو من أهم أقطاب المدرسة التقليدية، كتب نظريته بعد مرور أربعين عاماً على ظهور نظرية سميث في التجارة الدولية، بقانون الميزة النسبية Comparative advantages بين الدول المختلفة. حيث أوضح أنه ليس من الضروري وجود مزايا مطلقة في أي دولة بالنسبة لإنتاج سلعة ما كي تتمكن من مبادلتها بسلعة من دولة أخرى. فهذا يحدث حتى في حالة إنتاج سلع بتكاليف أكثر من غيرها من الدول، حيث يمكن أن تقوم التجارة في صالح جميع الدول القائمة بينها العلاقة بشرط أن تكون التكاليف النسبية لإنتاج السلع المختلفة في صالح الدولة وفي غير صالح الدول الأخرى التي تتبادل معها.

ـ إذن التحليل الريكاردي ينطلق من نظرية التجارة الدولية لأول مرة، بقانون التكاليف النسبية Law of comparative cost مبيناً فيه حدود معدلات التبادل التي ضمنها، وذلك بتبادل السلع بين دولة وأخرى، من الواقع القومي خلافاً إلى تحليل سميث، الذي يقارن اختلاف الكلف المطلقة لإنتاج السلع بين الدول.

ـ يستنتج من ذلك أن البلد الذي ينتج كل السلع الذي هو بحاجة إليها، يشكل حالة من العبث. مثل الخياط الذي يقوم بصنع حذائه، أو الإسكافي الذي يقوم بخياطة ثيابه.

ـ إذن فإن لكل بلد خصائص يمتاز بها على صعيد إنتاجه للسلع، إلا أنها تتفاوت بنسب تكاليف إنتاجها معبراً عنها بساعات العمل.

ـ هنا يمكن توضيح الاختلاف بين المفهوم التجاري للثروة القومية، أي ما تسمى بآراء ما قبل ريكاردو في التجارة، عن المفهوم الريكاردي. إذ إن المفهوم الأول يقول بأن ثروة البلد الوطنية تقاس بالمخزون من المعادن النفيسة، أي ما يمكن أن تحصل عليه من الذهب والفضة. أما اليوم فإنها تقاس بالمخزون الكلي للبلد من الموارد البشرية، والطبيعة الموهوبة به، والمصنعة المستخدمة في الإنتاج.

كما أن الاختلاف في تكاليف الإنتاج ينشأ أساساً من وجود موارد ضرورية داخلة في الإنتاج، لأن كمية المواد الأولية وتوزيعها يختلف من دولة لأخرى، كذلك الطقس وقوة العمل ومهارتها وتوزيع رؤوس الأموال الحقيقية بين الدول.

وقد بنى ريكاردو نظريته في التجارة الدولية على نفس الأسس التي بنى عليها نظريته في القيمة، حيث أكّد على إنها تتوقف على ما بذل فيها من عمل، على أساس وجود علاقة تربط بين قيمتها وتكاليف إنتاجها، وهي نفس الفائدة التي تحكم التبادل الداخلي. حيث يفترض هنا بأنه لا يوجد إلاّ عنصر واحد من عناصر الإنتاج وهو العمل. فقد اهتم بالقيمة التي يخلقها العمل، وميزها عن الثمن/السعر، وهي في رأيه تتحدد بساعات العمل اللازمة لإنتاجها(16).

مثال. دولة .A تحتاج إلى نصف يوم عمل لإنتاج وحدة من القمح. ووحدة من سلعة التيل. أي القماش المتخلخل من النسيج أو غير المتماسك، ويرزم على شكل بالة[1].

والدولة .B تحتاج إلى وحدتين عمل لإنتاج وحدة من القمح و $\frac{2}{3}$ وحدة عمل لإنتاج وحدة واحدة من سلعة التيل.

نلاحظ أنّ الدولة .A متفوقة على الدولة .B في إنتاج السلعتين. ولكن تفوقها في إنتاج القمح أكثر منها نسبياً.

والدولة .B متخلفة في إنتاج السلعتين. ولكنها بدرجة أقل من إنتاج سلعة التيل. لذلك تتخصص الدولة الأولى في إنتاج القمح بسبب التفوق النسبي. والدولة الثانية تتخصص في إنتاج سلعة التيل، لأن تخلفها في إنتاجه أقل نسبياً، فيما يلي الفروض التي قامت عليها النظرية التقليدية للنفقات النسبية. كما عرضها ريكاردو، وهي[17]:

1 ـ إدخال عنصر واحد في العملية الإنتاجية وهو العمل بشكل متجانس تماماً، فلم يفرق بين أنواعه المختلفة ودرجاته ومهاراته.

(1) بالة. Bale. تعني الكلمة عموماً، ربطة أو رزمة كبيرة من البضائع، تلف عادة بقماش أو ورق، وتربط بخيوط أو حبال أو أشرطة معدنية. تستخدم في قياس عمليات الوزن.

2 ـ افتراض ثبات نفقة الإنتاج أو ثبات الغلة. أي ثبات النسب بين نفقات إنتاج أي سلعتين متبادلتين، بالرغم من اختلاف حجم إنتاجهما.

3 ـ تجاهلت النظرية اعتبارات نفقات النقل في عمليات التبادل التجاري.

4 ـ غياب العوائق أو الحواجز المؤثرة على حرية التجارة.

5 ـ النفقات العينية للإنتاج هي التي تحدد كمية السلع دون اعتبار لوجود النقود.

6 ـ افتراض سهولة انتقال عناصر الإنتاج داخل البلد الواحد وصعوبتها المطلقة بين الدول.

فيما يلي فرضيات ريكاردو في التجارة الدولية. وهي:

ـ إذا كانت التكلفة النسبية للسلعتين في كلا الدولتين متساويتين. عندها لا تقوم التجارة بينهما، ولا تستفيد أي منهما من عملية التبادل[18].

مثال: الدولتين .A و .B. تنتجان سلعتين، هما: القماش والعطور على التوالي: وعلى الصورة التالية:

1 ـ إذا كانت وحدة القماش للدولة .A أكبر منها في الدولة .B.

2 ـ سلعة العطور في الدولة B أرخص منها في الدولة .A.

إذن لا بد لكل من الدولتين من أن تتخصص في إنتاج السلعة بتكاليف أقل، للاستفادة من التخصص والمبادلة مع الدولة الأخرى.

ـ إلاّ أن قانون التكاليف النسبية. ينص على أنّ الحالة التي يمكن أن يجري فيها التبادل، وهو إنتاج إحدى السلع بتكاليف أرخص في إحداهما مقارنة مع الدول الأخرى. فتكون على الصورة التالية:

الدولة / السلعة	العطور	القماش	
A.	120	100	ساعة عمل/ للوحدة المنتجة
B.	80	90	

ـ الجدول يوضح أنّ الدولة .B تستطيع إنتاج السلعتين بتكلفة أقل من الدولة الأخرى. إلاّ أنّ التكاليف تختلف فيها مقارنة مع الدولة A. وعلى النحو الآتي:

1 ـ إذا افترضنا مجموع ساعات العمل 720 لإنتاج العطور في الدولة B. ترتب على ذلك إنتاج 9 وحدات منها. و 8 وحدات من القماش.

2 ـ أمّا في الدولة A فيكون استخدام 720/ ساعة عمل في إنتاج نفس السلعة العطور يؤدي إلى 6 وحدات فقط، و $7\frac{1}{2}$ للقماش. فيكون الجدول على النحو الآتي:

الدولة / السلعة	العطور	القماش	
A.	6	$7\frac{1}{2}$	وحدة/ في حالة مجموع
B.	9	8	ساعات العمل 720/ ساعة

مما تقدم الدولة .B تفوقت في إنتاج السلعتين على الدولة الأخرى. لكي يشاهد التفوق في السلعة الأولى وهي العطور. أكثر منها في السلعة الأخرى.

• فإذا تخصصت في إنتاج هذه السلعة، وبذلت في إنتاجها 1440/ ساعة عمل. حصلت على 18 وحدة. وإذا احتفظت لنفسها النصف 9 وحدات وصدرت النصف الباقي وهو 9 وحدات إلى الدولة A. فتكون نسبة وحدة العطور إلى القماش $\frac{8}{9}$. بينما في الدولة A تكون $\frac{12}{10}$ وبذلك تستفيد الدولتان على أساس معدل التبادل هذا. بمعنى أنّ الدولة B تخصصت في إنتاج السلعة التي يكون لها تفوق نسبي على الدولة الأخرى ولنفس السلعة. وتتخصص الدولة A في إنتاج السلعة التي يكون ذات كلفة أقل نسبياً. وقد شكل هذا القانون في نظرية التجارة الدولية حتى

يومنا هذا جزءاً هاماً. عليه يستفيد كل بلد من التبادل الدولي[19].

ـ يقول ريكاردو أنه حتى لو كان البلد فيه نقيصة disadvantage مطلقة في إنتاج كلتا السلعتين بالنسبة إلى البلد الآخر. فإن تجارة ذات نفع متبادل يمكن أن تحدث بينهما.

ـ فالبلد الأقل كفاءة عليه أن يتخصص في إنتاج وتصدير السلعة التي تكون نقيصتها **أقل**، عن السلعة التي لها ميزة نسبية لهذا البلد، هذا من جانب، ومن جانب آخر ينبغي أن يستورد البلد السلعة التي تكون نقيصته المطلقة فيها أكبر. تلك هي منطقة النقيصة النسبية. هذا ما يعرف بقانون الميزة النسبية Law of Comparative advantage وهو واحد من أكثر قوانين الاقتصاد شهرة، وما زال حتى اليوم دون تحدٍ

مثال: الجدول الآتي يوضح هذه الصورة الرقمية:

	المملكة المتحدة U.K	الولايات المتحدة U.S.A	
القمح/ساعة عمل	1 W	6 W	Wheat = W
القماش/ساعة عمل	2 C	3 C	Cotton = C

ـ يلاحظ أنّ بريطانيا U.K عندها نقيصة مطلقة بالنسبة للدولة U.S.A في إنتاج السلعتين. القمح والقماش، إلاّ أنها تعاني من نقيصة في القماش أقل منه في القمح. عليه U.K لها ميزة نسبية على الدولة الأخرى في القماش ونقيصة نسبية في القمح.

ـ أما الدولة U.S.A فإنّ لها حالة العكس هو الصواب. أي لها ميزة مطلقة على الدولة المقابلة في كلتا السلعتين. إلاّ أنّ ميزتها أكبر في القمح 1:6 أكبر منها في الأقمشة 2:3.

ـ عليه U.S.A لها ميزة نسبية على الدولة الأخرى في القمح .W ونقيصة نسبية في الأقمشة .C في هذه الحالة يمكن أن تحدث تجارة ذات نفع متبادل U.S.A تصدر

القمح W مقابل حصولها/استيراد أقمشة .C من U.K.

ـ من الجدول أعلاه تستطيع .U.S.A أن تبادل .6W مقابل .6c مع U.K. فإنها تكسب أو تربح .3C طالما تمكنت من تبادل .6W مقابل .3C محلياً. ولكي تنتج لنفسها .6W فإن .U.K تحتاج إلى 6/ساعة عمل.

ـ بدلاً من ذلك يمكن للدولة .U.K أن تستخدم 6/ساعة عمل للحصول على .12C. وتبادل 6 وحدات مقابل 6W من .U.S.A. النتيجة مكسب .6C لنفسها.

ـ إذن مبادلة .6W مقابل .6C. تكسب .U.S.A، .3C و .6C. U.K.

ـ يرجع ريكاردو نظريته هذه إلى الاختلاف بين التجارة الداخلية والخارجية بسبب صعوبة تنقل عناصر الإنتاج من دولة إلى أخرى. مقابل سهولتها ومقدرتها على التنقل داخل حدود الدولة الواحدة، وفي حالة استطاعتها التنقل بين الدول بسهولة ويسر، فأن الصناعة الأقل كفاءة في الدولة لن تحصل على تفوق نسبي. لذلك فإنه من الأيسر أن تتخصص الدولة في السلعة التي لها ميزة نسبية على السلع الأخرى، عليه يذكر ريكاردو في مثاله الشهير وهو:

ـ إذا استطاع شخصان إنتاج كلا من القبعات والأحذية. وحدث تفوق أحدهما على الآخر في إنتاج كلا من السلعتين. إلاّ أنّ تفوقه في إنتاج الأحذية يزيد عن زميله بمقدار 33% فيكون من الأفضل أن يتخصص هذا الشخص كلياً في إنتاج الأحذية ويترك إنتاج القبعات لزميله.

تعتبر نظرية ريكاردو في التكاليف النسبية خطوة كبيرة إلى الأمام وتطويراً لآراء آدم سميث في التكاليف المطلقة. إلاّ أنها لا تخلو من النقد، الذي يمكن تلخيصه بالنقاط التالية:

1 ـ فروضها تميل إلى التبسيط الزائد. وتفرض استحالة انتقال عوامل الإنتاج بين الدول، وهو أمر غير صحيح.

2 ـ أغفالها أثر تكاليف النقل على التبادل بين الدول.

3 ـ تفترض النظرية أن أساس القيمة هو العمل.

4 ـ لا تحدد عوامل قيمة إحدى السلعتين بالنسبة للأخرى، عند قيام العلاقة التجارية بين الدولتين.

5 ـ عجز النظرية عن تحديد معدلات التبادل الدولي.

3 ـ نظرية القيم الدولية/ جون ستوارت ميل

J.S.Mill Theory of International Values

تأتي النظرية مكملة للنظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية، من خلال مؤلف ميل/ مبادىء الاقتصاد السياسي عام 1848. بعد أن عجز ريكاردو على الاستمرار في نظريته في تحديد معدل التبادل الدولي. حيث قام بتحليل الكيفية التي تحدد هذه المعدلات في تبادل السلع وكيفية توزيعها بين الدول للحصول على الفوائد والمكاسب، فيما إذا تمتعت الدول بميزة إنتاج نسبية نابعة من تخصصها ومبادلتها بسلع أخرى لا تتمتع في إنتاجها بهذه الخاصة، فقد بين أن النقطة التي عندها يجري التبادل فعلاً حتى الحدود التي تقررها التكاليف النسبية تتوقف على مرونة طلب كل دولة على سلع الدولة الأخرى.

يمكن توضيح نظريته بفرضية وجود دولتين إنجلترا U.K./E وألمانيا/ G. ينتجان سلعتين، المنسوجات والكتان، كما هو مبين بالجدول التالي.

جـدول رقم (2)

السلعة / الدولة	منسوجات وحدات	كتان وحدات
U.K./E	10	15
G./ ألمانيا	10	20

ـ من الجدول نلاحظ. الدولة إنجلترا تنتج 10 ياردات من المنسوجات بكلفة عمل مماثلة لكلفة إنتاج 15 وحدة من الكتان.

ـ الدولة الثانية، ألمانيا تنتج 10 ياردات من المنسوجات تكلف قدراً من العمل مماثل إلى تكلفة 20 وحدة من الكتان.

ـ يظهر أن إنتاج المنسوجات من كلا الدولتين تكلف قدراً في العمل أكثر مما تكلفه إنتاج السلعة الثانية/ الكتان.

ـ نلاحظ. تتمتع إنجلترا بميزة نسبية عن ألمانيا في إنتاج المنسوجات وعلى العكس من ذلك الدولة الثانية في إنتاج الكتان. وهذا يعني أن كمية العمل التي تعطي إنتاج 10 وحدات من المنسوجات تولد 15 وحدة من الكتان في الدولة الأولى. بينما تنتج نفس كمية العمل المبذولة لنفس السلعة/ المنسوجات تعطي 20 وحدة من الكتان للدولة الثانية.

ـ عليه يمكن القول إنه من المفيد للدولتين تخصص إنجلترا في إنتاج المنسوجات وتصديره لما له من فوائد ومزايا، واستيراد الكتان من ألمانيا، لأنها تفقد خاصية الميزة النسبية لإنتاجها. وتخصص ألمانيا في إنتاج الكتان وتصديره، واستيراد المنسوجات من إنجلترا.

ـ لكن السؤل الذي طرحه ميل هنا هو. ما معدل التبادل السلعي المفروض بين الدولتين حتى يتم التبادل على أساسه؟

وكان رده على سؤاله بالتحليل التالي:

1 ـ إمّا أن يقع المعدل بين 15 وحدة من الكتان مقابل 10 وحدات من المنسوجات.

2 ـ أو أن يقع بين 20 وحدة من الكتان مقابل 10 وحدات من المنسوجات.

فإذا اخترنا التبادل على أساس الافتراض الأول، فإنه يعود بالفائدة لصالح ألمانيا في التجارة الدولية، لأنها تكسب 5 وحدات من الكتان مقابل 10 وحدات مستوردة من المنسوجات من إنجلترا. أي إعطاء 10 وحدات مقابل 10 وحدات ويكون الفرق لصالحها.

ـ كذلك الحال لو تم التبادل على أساس 20 وحدة من الكتان مقابل 10

وحدات من المنسوجات. فإن الفائدة من التبادل ستعود كلها إلى إنجلترا. لأنها تولد مكسب 10 وحدات من الكتان. أي تصدير 10 وحدات من المنسوجات واستيراد 20 وحدة من الكتان من ألمانيا.

خلاصة القول إن عملية التبادل تولد فائدة للدولتين فيما إذا وقع بين الافتراضين. الأول والثاني أعلاه، فأن ألمانيا تحصل على فائدة كبيرة، إذا كان المعدل التبادلي قريباً من الافتراض الأول. بينما تعود الفائدة على إنجلترا إذا كان المعدل التبادلي قريباً من الافتراض الثاني.

استند ميل في تحليله للعوامل التي تحدد معدل التبادل على عاملين أساسيين:

1 ـ الكمية المطلوبة والمعروضة/ أي المستوردة والمصدرة واعتمادها على قانون الطلب المتبادل.

2 ـ مرونة العرض والطلب. عندما يميل معدل التبادل باتجاه الدولة في حالة كون الطلب على الواردات ذا مرونة قليلة. وفي غير صالحها عندما تكون الحالة عكس ذلك، أي ذا طلب مرن.

كما أضاف ميل إلى تحليله عامل نفقات النقل وبيّن تأثيره على معدل التبادل الدولي في حال وجوده. على الرغم من أنه لا يؤثر على جوهر النظرية، لأنه يضاف إلى التكاليف الإجمالية لحركة السلع التبادلية.

وذهب ميل إلى أن عامل مرونة الطلب المتبادل والذي يشير إلى أن مقدار طلب إحدى الدولتين بالنسبة لطلب الدولة الأخرى ليس هو الوحيد الذي يحكم ويحدد معدل التبادل الدولي، وإنما مرونة الطلب لها، والتأثير الواضح على ذلك أيضاً.

مثال على تأثير مرونة الطلب على سلع دولتين.

إن الطلب الإنجليزي على الكتان الألماني، ينظر إليه على أنه طلب سلعة. يدفع ثمنها بشكل منسوجات مصدرة إلى ألمانيا. وعكس الحال بالنسبة لألمانيا.

وبتوضيح أبسط يمكن القول إن السلعة المتبادلة في كلا البلدين يمكن اعتبارها طلب سلعة تارة وثمن يدفع مقابل شراء سلعة من البلد الآخر تارة أخرى.

كما يمكن تحديد مقدار مرونة أي سلعة من خلال عرضها وطلبها وعلى النحو الآتي:

1 ـ يكون الطلب مرناً، إذا كان عرض ألمانيا لسلعتها من الكتان بسعر تبادلي أكبر من ثمن المنسوجات البريطانية.

2 ـ يكون الطلب غير مرن، إذا كان العرض بعلاقة طردية مع الطلب، أي بتخفيض عرض ألمانيا من سلعتها. وهو الثمن لشراء كمية من المنسوجات بثمن منخفض.

3 ـ يكون الطلب متكافىء المرونة في حالة ثبات العرض بالرغم من انخفاض ثمن المنسوجات البريطانية.

السؤال الذي يطرح هنا، هو. هل من مصلحة البلد أن يكون طلبه مرناً أم غير مرن كي يحصل النفع التجاري عند إقامة علاقات اقتصادية مع بلد آخر؟.

الجواب. إذا كان الطلب في أحد البلدين على سلعة ما غير مرن. عندها يستقر معدل التبادل التجاري لصالحها مما يعود بالنفع عليها.

والعكس في حالة كون الطلب مرناً، فأنه يؤدي إلى نفع تجاري متدني حينها يكون معدل التبادل التجاري في غير صالحها.

4 ـ نظرية الطلب المتبادل/ مارشال ـ أدجورث:

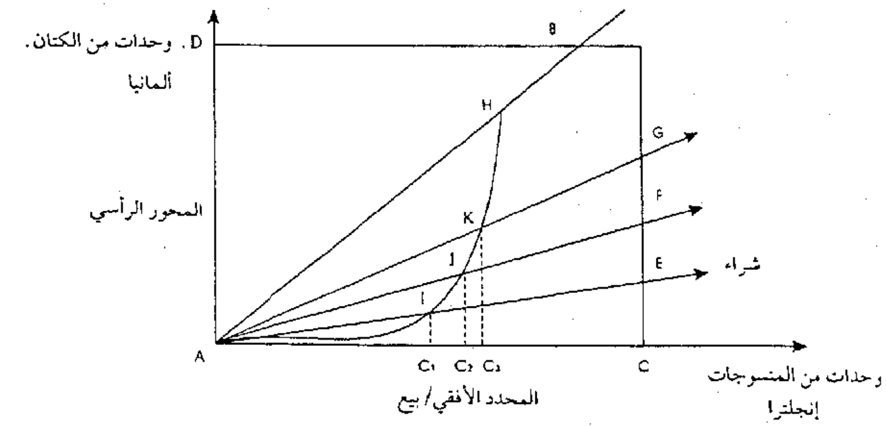
تعود فكرة نظرية الطلب المتبادل إلى جون ستوارت ميل، كما ظهر من تحليل نظريته. وتتلخص بوجود سلعة واحدة هي بمثابة عرض من الدولة المتخصصة في إنتاجها، وطلبه من الدولة الأخرى المتاجرة معها، أي الطرف المقابل.

أمّا فيما يتعلق بمعدل التبادل. وكيف يتم. وعلى أي أساس يتحدد؟ فهذا ما سيجري توضيحه في هذه الفقرة.

حلل الاقتصادي الفريد مارشال الفكرة/ الطلب المتبادل بيانياً. ثم تولاها أدجورث بالتحليل فيما بعد. مستنداً على الفرضية السابقة بين الدولتين والخاصة بالميزة النسبية في إنتاج السلع. كما مر بنا في مثال نظرية القيم الدولية/ العلاقة بين إنجلترا وألمانيا.

يمكن توضيح الصورة بالرسم البياني التالي.

شكل رقم (3)



الشكل يوضح العلاقة التبادلية بين دولتين لسلعتين

في الشكل يوضح الخط AC كمية المنسوجات المنتجة من قبل إنجلترا.

كذلك الحال بالنسبة للدولة الثانية/ ألمانية.

فإن الخط AD يخص سلعتها الكتان.

يمكن تحديد معدل التبادل بين الدولتين بالشرح التالي:

ـ الخط AE يمثل:

خط السعر الأول. أي إن إنجلترا تستطيع شراء الكمية .EC من الكتان. مقابل بيعها كل ما تنتج من المنسوجات المتمثل بالخط .AC. وهذا يدل على أن سعر الكتان أعلى من سعر المنسوجات. عندها تكون العلاقة التجارية لصالح ألمانيا صاحبة السلعة الأثمن في التبادل.

ـ الخط AF يوضح أن إنجلترا تستطيع شراء كمية من الكتان من ألمانيا بمقدار .FC

مقابل بيعها كل منتوجاتها من المنسوجات المتمثل بالخط .AC.

ـ الخط .AG يعني أنها تستطيع شراء كمية من الكتان .GC مقابل بيعها كل إنتاجها، وهو .AC.

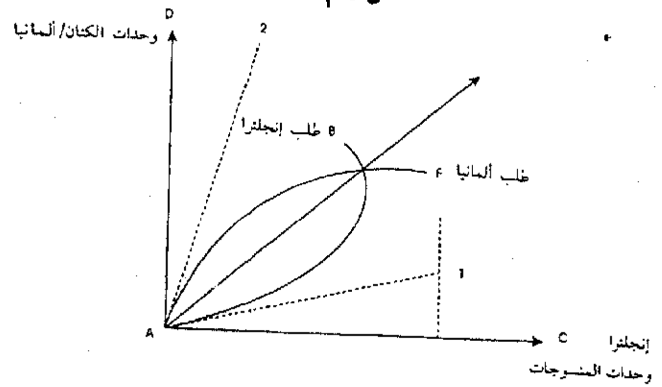
ـ واضح أن التغير في الأسعار حصل نتيجة الانتقال بين الخطوط السعرية فإن كل خط يمثل سعراً أقل من السابق في الحصول على كمية أكبر من السلع مقابل دفع إنجلترا كل ما تنتج. وهذا يزداد كلما ارتفع السعر من الخط الأول إلى الثاني فالثالث. علماً بأن كلا الدولتين لم تصدرا كل إنتاجهما من السلع. بل تعمل على إبقاء جزء منه لديها للاستهلاك المحلي.

بعبارة أخرى. يمثل الخط AH طلب إنجلترا على الكتان من ألمانيا، و .AE سعر هذه السلعة. في هذه الحالة تستطيع هذه الدولة الحصول على الكمية .IC_1 مقابل تصدير الكمية AC_1 من المنسوجات. وتبقي لنفسها الكمية .C_1C للاستهلاك المحلي.

وبخط السعر AF تستطيع نفس الدولة الحصول على الكمية C_2J من الكتان من ألمانيا. مقابل تصدير كمية .AC_2 من المنسوجات. وتبقي لنفسها .C_2C من المنسوجات لنفس السبب وهي الحاجة الداخلية لسلعتها. وهكذا بالنسبة للخطوط الأخرى في تحديد الكمية والسعر للطلب بين الدولتين.

الشكل التالي يوضح العلاقة التبادلية بين الدولتين بشكل آخر.

شكل رقم (4)



- الخط A_1 يعبر عن معدل التبادل الدولي. أي السعر داخل إنجلترا قبل قيام التجارة الخارجية.

- الخط A_2 يمثل السعر داخل ألمانيا قبل قيام التجارة الخارجية.

- يمثل المنحنى .AB طلب إنجلترا. و AF طلب ألمانيا.

إذن يتكون خط السعر الفعلي بينهما بعد قيام التبادل التجاري. ولا بد من أن يقع في المنطقة الواقعة بين خطي السعر الداخلي عند تقاطع منحنى الطلب لكل منهما.

يؤيد مارشال سلفه جون ستوارت ميل في فكرته، كون الطلب غير المرن هو الذي يولد النفع للدولة الداخلة في التجارة.

ثانياً ـ النظرية الكلاسيكية الجديدة. New Classical Theory

تعرضت النظرية الكلاسيكية في التجارة الخارجية، لانتقادات شديدة في فروضها البسيطة جداً وبأنها غير واقعية، لأنها تعرض العلاقة بين دولتين وسلعتين فقط.

الواقع لا يمكن التعبير عن قيمة السلعة بسلعة أخرى معبراً عنها بثمن نقدي، بالإضافة إلى أنه لا يمكن حصر الإنتاج بسلعتين فقط وإنما هو لعدد غير محدود من السلع. كما أنها قامت ببناء فرضياتها على قانون النفقة الثابتة. زد على هذا أنها لا تؤيد إمكانية انتقال عوامل الإنتاج بين الدول، وإنما تفرض سهولة انتقالها داخل الدولة الواحدة بين فروع الإنتاج المختلفة. وللاعتبارات السابقة فقد تم إثبات عدم صحتها من الناحية التطبيقية.

فقامت مجموعة من الاقتصاديين بحذف بعض الفروض وإضافة أخرى جديدة لبناء علاقات فيما بينها ولتقريبها من الممارسات التطبيقية. وهنا يمكن ذكر البعض منهم:

1 - M. Long Field. Three Lectures on commerce. 1835.
2 - N.W. senior. Three Lectures on the cost of obtaining mon.
3 - F.y. Edgworth. papers relating to political Economy.
4 - F.W. Taussig. Internatiional Trade.

وفيما يلي بعض الافتراضات المضافة في تحليل العلاقات التجارية بين الدول وهي:

1 ـ النقود بدلاً من المقايضة.

بناءً على التحليل السابق الذي ورد في ص 74 ـ 75. يمكن توضيح العلاقة على النحو التالي:

- وجود دولتين .A. B. الأولى تتمتع بميزة نسبية في سلعتها.

والثانية لها نفس الخاصية والميزة في سلعتها الأخرى.

فإذا ما تم التعبير عن العلاقة بالنقود. فهذا يعني أن ثمن السلعة في الدولة الأولى أقل منه في الدولة المقابلة. أي إنها تتمتع بخاصية الإنتاج الواسع. وبالمقابل فإن ثمن سلعة الدولة .B أقل منه في الدولة .A.

إذن فالدولة .A تصدر سلعتها إلى الدولة الثانية. لأن ثمن سلعتها أقل من ثمن السلعة المقابلة. وتقوم الدولة .B بنفس العملية. فتصدر سلعتها إلى الدولة .A لأن ثمنها أقل. بعبارة أخرى فإن السلعة ذات الميزة النسبية الأكبر هي التي تمثل السلعة ذات الثمن الأقل في دولتها. لما تتمتع به من خصوصية تتفوق بها على غيرها من الدول.

2 ـ تعدد سلع التبادل:

يتحدد ثمن كل سلعة نسبية للأخرى في البلد المقابل، في حالة وجود ميزة بالنسبة للسلعتين، ومن أجل تحديده، يمكن تقسيم النفقة المطلقة لسلعة الدولة .A على النفقة المطلقة لسلعة الدولة .B. ومنه نستطيع تحديد ثمن إحدى منها واعتبرها قاعدة احتمالية واحدة، وإهمال العدد الكبير من الاحتمالات التي من الممكن أن تؤدي إلى نتائج مغايرة، فجاءت الفرضية بقيم دولية، قبل بدء التجارة بين دولتين، كالآتي. حسب الفرضية.

جـدول رقم (3)

ت	إنتاج / الدولة	منسوجات وحـدة	كتان وحـدة
1	A	15	20
2	B	15	25
3	C	15	22

عليه تصدر الدولة .A سلعتها من المنسوجات إلى الدولة .B وهذه تصدر الكتان إلى الدولة المتاجرة معها وهي .A. هنا يستقر معدل التبادل بين 20 و 25 وحدة من الكتان لكل 15 وحدة من سلعة المنسوجات، وهذا يمثل الحد الأدنى والأقصى للسعر التبادلي. فالتعادل بين تصدير واستيراد كل بلد يكون 15 منسوجات = 20 كتان.

عند هذه العلاقة، تدخل دولة ثالثة وهي .C وتتمتع بميزة نسبية في إنتاج سلعة الكتان، فلو قامت علاقة بينها وبين الدولة .A، بدون وجود الدولة الأخرى .B. فإن التبادل يستقر على . 15 منسوجات = 22 كتان.

فيكون من الطبيعي هنا أن تقوم العلاقة مع الدولة الثالثة، وتتحول عن الدولة الأخرى بسبب فرق الثمن، فهي تحصل على الأفضل لسلعتها من المنسوجات.

وهذا الأمر بجعل الدولة .C في موقف المضطر في سوق التبادل الجديد، وعندها تعطي تسهيلات تجارية إلى الدولة.A عن طريق منح فائدة لسلعتها المصدرة، فهي تقبل الوضع الجديد بسبب استفادتها من دخولها السوق التبادلي. لأن وجودها يعني توسيع السوق بدخول دول أكثر، وهذا يؤدي إلى زيادة الطلب مما يؤدي إلى زيادة الثمن في السوق بالنسبة للكتان.

خلاصة القول، إن تعدد الدول الداخلة في العلاقات التجارية السلعية، بالنسبة للأخرى. أما السلع الأخرى فإنها تظهر في صادرات أو واردات كلا البلدين، تبعاً للعلاقة بين مستوى الأجور لديها. والجدول الآتي يوضح العلاقة الافتراضية.

جـدول رقم (4)

ت	السلع	البلد 1 الإنتاج	البلد 2 الإنتاج
1	A	60	20
2	B	40	24
3	C	30	30
4	D	24	40
5	E	20	60

يفترض هنا أن الإنتاج بحاجة إلى 120/ ساعة عمل شهرياً في كلا البلدين. فيظهر تفوق البلد الأول في إنتاج السلع A و B. وهو أقصى تفوق على مثيلاتها، حيث تمثل ثلاثة أمثال قيمتها في الدولة المقابلة.

ونرى أيضاً أن البلد الثاني يتفوق في إنتاج السلع .D و E. في أقصى تفوق على مثيلاتها بثلاثة أمثال ما موجود في البلد الأول.

أما إنتاج السلعة الثالثة وهي .C. فقد جاءت متساوية في البلدين ولا يمكن إيجاد أي علاقة تبادلية بينها.

عليه وجوب وقوع الثمن بين الحد الأقصى والأدنى لمعدل التبادل بين الدولتين.

3 ـ العلاقة بين أكثر من بلد:

حاول سميث إضافة دولة ثالثة في العلاقة التجارية. ولكن بعد أن تبين أنه من الصعب الخروج بقواعد عامة بسبب تعدد الدول والسلع الداخلة في التجارة، وازدياد عدد الاحتمالات بين الدول. فقد وضع احتمال تعدد السلع معها، يصبح من المتعذر معه تحديد الميزة النسبية التي تتمتع بها السلعة.

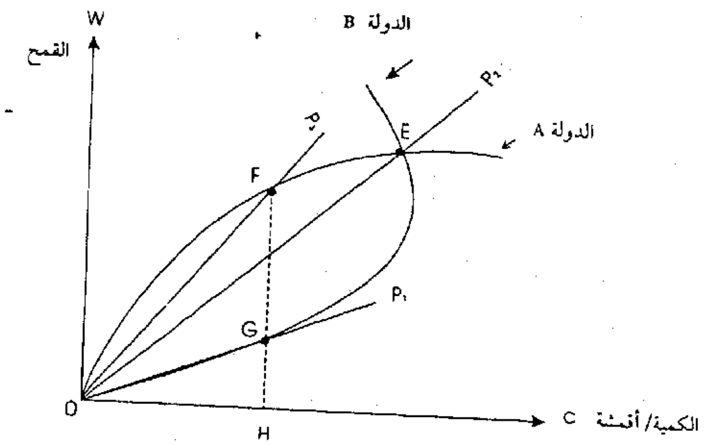
4 ـ نفقات النقل: Transport Costs

بعد أن غفلت نظرية النفقات النسبية، إدخال نفقات النقل المضافة على سلع التبادل إلى حساباتها مع تغيير أثمان التعادل بين الدول، فقد أدخل الاقتصاديون الجدد هذا العامل في البحث والتحليل في التجارة الخارجية، حين يكون ثمن السلعة في الدولة .A أقل منه في الدولة .B. فإنها سوف تصدر سلعتها لهذا السبب، وبالعكس، إذا كان ثمن السلعة في نفس الدولة .A. أكثر منه في الدولة .B، فإن السلعة سوف تصدر إلى الدولة الثانية من الأولى. ففي الوقت الذي يفترض أن تكون الدولة .A مصدرة، أصبحت مستوردة، اعتماداً على عامل الثمن.

إلا أنّ هذه القاعدة يمكن أن تتغير، لو أدخلنا تكاليف النقل على السلع، لأن التفاوت بين ثمن السلعة بين الدولتين، لا يكفي لقيام التجارة بينهما، بل إنها لا تصدر أو تقوم بالطلب من الدولة المقابلة لها، إلاّ إذا كان الثمن لديها أقل منه في الدولة المتوجه إليها السلعة بقدر يجاوز نفقات نقلها. أي إنه بعد إضافة هذه النفقات يكون المعدل في حد أدنى من هذه الإضافة، لأن ثمن السلعة المصدرة يكون أكبر بسبب إضافة تكاليف النقل وثمنها داخل البلد.

فإذا وجد هذا التفاوت بين السعرين، فإن السلعة تدخل في التجارة الدولية، وإلا يجب عليها الخروج من هذا التعامل، والشكل البياني الآتي يوضح هذه الصورة عن السعر التبادلي للسلعة في التجارة.

شكل رقم (5)



الشكل البياني أعلاه يوضح صورة السعر التبادلي للسلعة في التجارة. فيكون:

ـ OP_2. يمثل خط سعر السلعة النسبي التبادلي في التجارة.

ـ النقطة E تمثل الحجم التبادلي للتجارة.

هنا إذا أدخلنا تكاليف النقل في التحليل، يصبح السعر النسبي لكل سلعة أعلى لدى البلد المستورد، مقارنة بالبلد المصدر. بإضافة تكاليف النقل. مثلاً:

ـ نستورد الدولة .A الكمية، OH من الأقمشة عند السعر $P_3 = \frac{Pc}{Pw}$.

بينما تصدر الدولة .B الكمية. OH من الأقمشة عند السعر P_1.

هذه الكمية تكون أصغر من P_3 بتكلفة نقل، OH من الأقمشة من الدولة .B إلى الدولة .A. وهذه تساوي الخط المتقطع. FG من القمح.

وبدلالة السلعة القمح يمكن القول، إن الدولة .A تصدر .FH من القمح عند السعر $P_3 = \frac{Pc}{Pw}$.

بينما الدولة الثانية .B تستورد .GH من القمح عند مستوى $\frac{Pc}{Pw}$، يكون أعلى من P_1. فتكون أكبر من السعر P_3. بفارق تكاليف النقل .GH من القمح من الدولة .A إلى الدولة B . وهذه تساوي .FG من القمح.

إذن عند إدخال تكاليف النقل على السلع، فإنها تؤدي إلى انخفاض حجم التجارة. علماً بأن مدخل التوازن العام الذي يقيس تكاليف النقل الداخلة، يعتبر مدخلاً معقداً. حيث توجد طريقة أفضل وأبسط، وهي مدخل التوازن الجزئي Partial equilibrium approach.

ولكن السؤال هنا. ما هو سعر الأقمشة الذي يحقق التوازن في التجارة؟.

الإجابة، في حالة التبادل التجاري، تصدر الدولة .B أقمشة إلى الدولة .A. عندها يرتفع السعر Pc في الدولة الثانية وينخفض في الأولى. مما هو عليه قبل المتاجرة.

5 ـ العلاقة بين أكثر من عنصر.

تناولت النظرية السابقة في تحليلها عنصراً واحداً من عناصير الإنتاج، ولكن السؤال هو. ما شكل العلاقة فيما إذا كانت بين أكثر من عنصر؟ وكيف يتم تحديد النفقة الحقيقية لإنتاج كل سلعة، وتحديد قيمتها بالنسبة للسلع الأخرى؟ إن هذا لا يمكن التعبير عنه برقم واحد. لأنه ببساطة لا يمكن مقارنة ساعة عمل مع وحدتين من رأسمال، أو العكس، فالمقارنة يتعذر أجراؤها. إلا إذا وجدنا طريقة لتحويل رأسمال إلى عمل أو العكس.

- عليه قامت مجموعة من الاقتصاديين الجدد، أمثال أدجورث Edgeworth ومارشال Marchall بمعالجة الموضوع بإيجاد طريقة لعملية التحويل.
- باختصار أنهم وجدوا نظرية العمل في القيمة، لا تغير في حالة تعدد عناصر الإنتاج، ودخولها في إنتاج سلع متعددة وبنسب مختلفة، في هذه الحالة يصعب إجراء المقارنة، ومن ثم تحديد معدل التبادل بين السلع.

- إذن فإن التعبير عن النفقة الحقيقية بوحدات القوة المنتجة للسلعة وليس بعدد الساعات المبذولة في إنتاجها. هذه الوحدات متكونة من عنصرين أو أكثر داخل العملية الإنتاجية بنسب ثابتة غير متغيرة.
- إن نظرية العمل في القيمة تفرض ثبات النسبة بين عناصر الإنتاج بشكل مطلق. وهو أمر يتعارض مع الواقع العملي. لأن احتياجات السلع من عناصر الإنتاج، تتباين في نسب إنتاجها.

ثالثاً ـ النظرية الحديثة في التجارة الدولية، وفرة عوامل الإنتاج/ إيلي هيكشر ـ بيرتيل أوليني.

Eli Hekscher - Bertil ohlin Theory

حلل الاقتصادي السويدي هيكشر مقالته/ أثر التجارة الخارجية في توزيع الدخل القومي عام 1919 م The effects of Foreign trade on the Distribution of In come.، المنشورة في لندن عام 1966، فروض النظرية الكلاسيكية والانتقادات الموجهة إليها. محاولاً تلانيها.

وجاء الاقتصادي أولبني مفسراً أفكار أستاذه هيكشر حول أسباب نشوء التجارة الخارجية بين الدول في كتابه/التجارة الإقليمية والتجارة الدولية المنشور عام 1933 م. ohlin. B. Interregional & International Trade. حيث وضح، أن أساس العلاقة بين الدول هو التفاوت في أسعار عوامل الإنتاج وبالتالي انعكاسها على أسعار السلع المنتجة، وإلى اختلاف ظروف كل دولة من حيث ندرة أو وفرة عوامل الإنتاج لديها. وليس على التفاوت النسبي بين تكاليف الإنتاج، وهذا رفض لفروض النظرية الكلاسيكية، التي تعتبر العمل أساساً لتحديد قيمة السلعة، ومنه يحدث التفاوت بمقدار ما أنفق على السلعة من وحدات العمل. هذا هو رأي ريكاردو في أساس التفاوت. من هنا نلاحظ الاتجاه الواقعي لنظرية أوليني في التجارة الخارجية.

كما يرى أن حجم المبادلات الدولية تتأثر بأذواق المستهلكين مثلما تأثيرها على الطلب الداخلي. كما أن تشابه البلدين في عدم توفر عوامل الإنتاج لدى كل منهما

يكون دافعاً لنشوء تجارة دولية بينهما بالرغم من اختلاف نفقات هذه العوامل، وظهورها على أثمان السلع.

فالنفقات في الإنتاج، تظهر في حالات اختلاف الأذواق. فقد جاء في تحليل هذا الاقتصادي أن التوسع في الإنتاج هو الذي يؤدي إلى انخفاض النفقة وأثمان السلع، الأمر الذي يزيد من الطلب عليها من الداخل والخارج، أي يؤدي إلى زيادة الصادرات، لأن العرض أكبر من حاجة الاستهلاك الداخلي.

هذه النظرية هي الأخرى لم تسلم من الانتقادات للأسباب التالية:

- قصد أوليني في تفسيره، الاختلافات في أسعار السلع والمزايا النسبية التي تتمتع بها الدول على اختلاف نسب توفر عوامل الإنتاج فيها.
- أهملت الفروق النوعية للسلع، على عكس ما أكدته النظرية الكلاسيكية، وبنت فروضها عليها أصلاً. وهذا ما أكده أستاذه هيكشر.
- حللت النظرية عاملين فقط من عوامل الإنتاج عند التطبيق. وقامت بتعميم النتيجة على أكثر من هذين العاملين.
- الواقع يدل على أنه من الصعب الحكم على السلع الداخلة في التجارة الخارجية، بمقدار مساهمة كل من رأس المال أو العمل في إنتاجها.

أخيراً لم تخلص النظريتان الكلاسيكية والحديثة من الانتقاد، حيث إنهما يتجاهلان العامل التأريخي للتخصص الدولي في إنتاج السلع. على أساس أن الخبرة والمهارة الفنية تأتي بمرور الوقت، فالمقدرة على أداء العمل بسلوكية وحركات متميزة في الإنتاج، غير خاضعة لقانون الاختلاف في النفقات النسبية. مثال ذلك، تخصص سويسرا في إنتاج الساعات، وإنجلترا في المنسوجات، وألمانيا في إنتاج السيارات والمعدات الثقيلة، واليابان في إنتاج الأجهزة الدقيقة، وإيران في السجاد وغيرها من الدول. فهذا العامل هو الذي أكسبها ميزة التخصص.

أسئلة الفصل الثاني

س1: اعرض الأسس النظرية للفكر الاقتصادي الخاصة بالعلاقات الاقتصادية الدولية بتركيز؟

س2: اشرح عمليات التخصص في التجارة الدولية بين الدول موضحاً ذلك بمثال عملي؟

س3: هناك عدة عوامل تكون التخصص الدولي، اذكرها واشرحها بوضوح؟

س4: اكتب مذكرة عن التكتلات الاقتصادية بين الدول في صورة منظمات كبيرة؟

س5: اشرح نظرية التكاليف المطلقة في التجارة الدولية لآدم سميث. مع ذكر مثال تطبيقي؟

س6: ناقش نظرية التكاليف النسبية في التجارة الخارجية للاقتصادي دايفييد ريكاردو. مع ذكر مثال تطبيقي؟

س7: اعرض نظرية القيم الدولية للاقتصادي جون ستوارت ميل في التجارة الخارجية. مع ذكر مثال تطبيقي؟

س8: حلل نظرية الطلب المتبادل للاقتصادي أدجورث بين الدول. موضحاً ذلك بالرسم البياني؟

س9: ركزت النظرية الكلاسيكية الجديدة على افتراضات في تحليلها للعلاقات التجارية بين الدول. اعرض هذه الافتراضات مع الأمثلة التوضيحية.

س10: تكلم عن النظرية الحديثة في التجارة الدولية؟

هوامش الفصل الثاني

(7) د. علي ظاهر الطفيلي، السياسة الاقتصادية الدولية، مؤسسة دار الكتاب الحديث، بيروت - لبنان، 1987، ص 15 وما بعدها.

(8) جون هندسون، وآخر، مرجع سابق، ص 46.

(9) د. علي ظاهر الطفيلي، مرجع سابق، ص 22.

(10) جون هندسون، وآخر، مرجع سابق، ص 33.

(11) د. دومنيك سالڤاتور، سلسلة ملخصات شوم، مرجع سابق، ص 10.

(12) د. صبحي تادرس قريصة، مرجع سابق، ص 277.

(13) د. سامي عفيفي حاتم، دراسات في الاقتصاد الدولي، الدار المصرية اللبنانية، القاهرة - مصر، 1995، ص 7 وما بعدها.

(14) المحامي نبيه غطاس، مصطلحات الاقتصاد والمال وإدارة الأعمال، مكتبة لبنان، 1989، ص 472.

(15)د. دومنيك سالڤاتور، سلسلة ملخصات شوم، مرجع سابق، ص 12.

(16) د. عبد العزيز فهمي هيكل، مرجع سابق، ص 448.

(17) د. وجدي محمود حسين، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعات المصرية، إسكندرية - مصر، بدون سنة نشر، ص 42.

(18) د. عبد العزيز فهمي هيكل، مرجع سابق، ص 746.

(19) د. توفيق سعيد بيضون، التجارة الخارجية الدولية والإقليمية للأقطار العربية، معهد الإنماء العربي، بيروت - لبنان، 1986، ص 34.

الفصل الثالث
معدل التبادل الدولي

International Exchange Term

أولاً : مفهوم التبادل الدولي.

ثانياً : معدل التبادل الدولي.

ثالثاً : أنواع معدل التبادل.

رابعاً : عنصر الإنتاج ومعدل التبادل الدولي.

خامساً: معدل التبادل الدولي والتنمية الاقتصادية.

الفصل الثالث

معدل التبادل الدولي

International Exchange Term

أولاً: مفهوم التبادل الدولي.

مرّ بنا في التحليل السابق. أنّ التبادل الدولي يقوم على أساس التخصص. عندما يكون الأفراد بحاجة إلى التبادل، إمّا عن طريق المقايضة Barter، أو عن طريق استخدام أداة معينة تلقى قبولاً عاماً في التبادل السلعي في الأسواق. وتطورت أدوات التبادل حتى توصلت المجتمعات أخيراً إلى النقود الورقية الإلزامية، لما لها من قوة إبراء قانونية. حيث أخذت تلعب دوراً أساسياً كأداةٍ للتبادل في جميع الأنظمة الاقتصادية التبادلية لإشباع حاجات الأفراد وخزن للقيمة.

فالنقود إذن أداة قانونية لتبادل الثروات بين الناس، وبالتالي فهي ملك للذين يملكون هذه الثروات.

تركزت بحوث التجارة الدولية على إبراز دور التبادل في تنمية البلدان المشاركة فيه خاصة النامية منها، بسبب ضعفها اقتصادياً. لأن التجارة الخارجية لم تؤد دورها المحرك للنمو الاقتصادي لهذه الدول، سيما وإن قطاع التصدير لم يكن حافزاً ديناميكياً لنمو قطاعاتها الاقتصادية. فالدول النامية هي بالدرجة الأولى دول منتجة للحاصلات الزراعية والمواد الأولية، وتعتمد إلى حد كبير على تصدير إنتاجها

بمعدلات تبادل متدنية، الأمر الذي أدى إلى تعثر محاولات هذه الدول لتحقيق زيادة حقيقية في دخلها في الماضي بسبب الصعوبات الكثيرة والتي ما زالت قائمة حتى الآن نتيجة تزايد سكانها إلى درجة الانفجار Explosure. وبسبب ميل معدلات التبادل للتجارة الخارجية في غير صالحها.

من النادر وجود دولة تستطيع إنتاج ما يكفيها من الحاجات لتلبية الطلب الداخلي، أي تحقيق اكتفاء ذاتي. عليه فإنّ معظم الدول هي في أشد الحاجة إلى التبادل الدولي وإقامة علاقات اقتصادية فيما بينها، هذه البديهية لا تتطلب التردد.

إلاّ أنّ هناك حالتين يتحقق فيها الاكتفاء الذاتي وهما:

1 ـ عندما يكون البلد في حالة بدائية ويعيش سكانه بمستوى الكفاف الأولي.

2 ـ عندما يتمتع البلد بوفرة من الموارد الطبيعية على أنواعها ورأسمال الثابت منه والمتحرك وأيدي عاملة متخصصة وماهرة.

عندما يستطيع السكان الحصول على حاجات متطورة ومتعددة.

هذه الحالة لا تتوفر إلاّ في الدول الكبيرة والشاسعة الأراضي مثل الصين والولايات المتحدة. علماً يمكن أن تحقق فوائد محددة هي[20]:

1 ـ فوائد مباشرة. ساكنة Static. يتم تحقيقها دفعة واحدة للدولة المساهمة في التجارة الدولية.

2 ـ فوائد غير مباشرة. ديناميكية Dynamic. يتم تحقيقها على المدى الطويل، لأنها تحتاج إلى خلق حوافز تهدف إلى تطوير الإنتاجية والنمو الاقتصادي الناتج عن التعامل الخارجي.

خلاصة القول يسعى الاقتصاد الدولي تحت هذه الفروض البسيطة إلى:

1 ـ التنبؤ بهيكل وحجم التدفق الدولي للسلع والخدمات.

2 ـ التنبؤ بأساليب ووسائل السياسات القومية على الرفاهية المحلية المتولدة في العلاقات الدولية[21].

ثانياً: معدل التبادل Exchange Term.

يسمى أيضاً نسب الاستبدال الدولي، أي نسبة الرقم القياسي لأسعار صادرات دولة إلى الرقم القياسي لأسعار وارداتها. فإذا انخفض الرقم القياسي لأسعار الواردات، مقارنة بأسعار صادرات هذه الدولة، سيكون معدل التبادل من صالحها. بمعنى أخر أنّ هناك حاجة وطلباً على سلعتها مما أدى إلى ارتفاع قيمتها دولياً. وبالعكس، إذا ارتفع الرقم القياسي لأسعار الواردات نسبياً مقارنة بالرقم القياسي لأسعار صادراتها. فأنّ هذا سيكون في غير صالحها. أي أنّها ستدفع أكثر من كمية صادراتها مقابل حصولها على كمية مستوردة أقل.

إذن يعرّف المعدل بأنّه عبارة عن الوحدات المستوردة، أي السلع التي يحصل عليها البلد من الخارج مقابل كل وحدة مصدرة إلى الخارج. فهو الفاصل أو الميزان أو القيمة أو مؤشر الاستبدال الذي يعتمد عليه التبادل بين الدولتين، كي لا تحصل على أكثر أو أقل مما هي تستحق. بعبارة أوضح، تحاول كل دولة أن تتحاشى إعطاء مقدار من سلعتها إلى الدولة المقابلة قدراً أكثر مما تستلم من السلعة المستوردة. فهي تحاول الاعتماد على التعادل أو التوازن السعري لسلعتها عند التقييم.

ـ وتظهر أهمية معدل التبادل الدولي عندما تشعر الدولة بأنّ سلعتها مقيمة بشكل مقنع ومقبول.

وهنا تدخل عدة عوامل ومتغيرات على نسب استبدال السلع. منها الوقت، الظروف، نوع السلعة، كميتها، الطلب عليها، خاصيتها، وغيرها، فإذا قام العراق بتصدير الحبوب إلى إنجلترا، واستورد منها المنسوجات. فأن معدل التبادل الدولي بالنسبة للعراق يعتبر أمراً مقلقاً لمعرفة قيمة سلعته، وهي الحبوب، أي كم يعادل الطن الواحد منها للحصول على عدد من أمتار المنسوجات المستوردة؟.

وبما أن المعدلات النقدية هي ناتج التسوية من التبادلات التجارية، سواءً الداخلية منها أو الخارجية، فإنّ هذه المعدلات هي المعيار أو الميزان في حال إجراء المقارنة بين ثمن صادرات البلد وثمن وارداته. فإذا قسمنا ثمن الوحدة الواحدة

المصدرة على ثمن الوحدة المستوردة، فإنّ حاصل القسمة أي خارجها يمثل عدد الوحدات المستوردة التي يمكن الحصول عليها مقابل تصدير وحدة واحدة إلى الخارج، أي أنه يجب تحقيق حالة من التوازن، وهي الحالة التي تتعادل فيها القوتين الاقتصاديتين الأساسيتين لعملية التبادل التجاري، وهي العرض والطلب.

فمثلاً، إذا أريد لسوق سلعة أن يكون متوازناً، يجب أن يكون الطلب على السلعة بالسعر المباعة به مساوياً تماماً إلى كمياتها. وإذا لم يتحقق هذا التوازن، فإنّ هذا يعني أنّ هناك اتجاه نحو تغيير القوى المؤثرة على السوق. وهنا لا بُد من الاستمرار بتغيير ثمن السلعة حتى يتحقق التوازن بين قوتيّ العرض والطلب.

وبهذا نلاحظ، أنّ الثمن هو أداة توازن السوق، وعلى أساسه يتم الاستبدال. ولكنه أيضاً يتأثر بقوى أخرى. منها وتوازن المستهلك وتوازن المؤسسة السوقية.

لقد استفادت الدول الصناعية المتقدمة من معدلات التبادل التي كانت دائماً في صالحها. بسبب انخفاض أسعار المنتجات الأولية والحاصلات الزراعية، وأدى ذلك إلى إصابة الدول النامية بخسائر مستمرة.

وقد عقدت مؤتمرات كثيرة لمناقشة وسائل التعويض[22]. وهذا ما سنقرأه فيما بعد في الفصل الخاص بالمنظمات الاقتصادية الدولية، مع محاولات الدول النامية للحفاظ على قيم سلعتها الأولية المصدرة، وبذل أقصى ما لديها من جهود إقليمية ودولية لضمان حقوقها.

ثالثاً: أنواع معدل التبادل:

فيما يأتي حالات عن معدل التبادل توضح المقصود منه:

1 ـ معدل التبادل الدولي الصافي: **Net barter terms of trade**

ويعني النسبة بين أسعار الصادرات وأسعار الواردات، أي معدل المقايضة الصافي في التجارة. إذا ما علمنا أنّ المقايضة barter تعني مبادلة السلع بسلع أخرى

مباشرة[1]. أو مبادلة سلع بخدمات دون استعمال النقود. وهي في هذه الحالة تختلف عن البيع الذي يدفع فيه المشتري كامل الثمن المستحق أو جزءاً منه على شكل نقود.

إلاّ أنّ هذه المقايضة كآلية للتبادل، تعاني من عدد من المساوىء، كما مر بنا. مثل تقدير سعر مبادلة ملائم. ـ كم من التفاحات يساوي برتقالة واحدة؟ ـ وهذه يمكن تجنبها إلى حد ما باستخدام النقود.

أمّا الصافي Net، فهو يعني تحقيق ربح صافٍ خالص أو خالٍ من أي شيء خارجي. مثل مبلغ خالص من الحسومات، كالعلاوات والضرائب، النفقات وما شابه. وهو عكس كلمة إجمالي Gross، فهو ربح غير صافي، ويمكن التعبير عن هذه النسبة بالمعادلة التالية:

$$N = \frac{P_X}{P_M}$$

حيث تمثل:

N. معدل التبادل الصافي.

P_X. الرقم القياسي لأسعار الصادرات.

تعني سلع وخدمات وأصول رأسمالية تباع إلى دول أجنبية.

P_M. الرقم القياسي لأسعار الواردات.

تعني سلع وخدمات وأصول رأسمالية يتم شراؤها من دولة أجنبية.

هنا يمكن تحديد ناتج القسمة بثلاث حالات. إذا كان:

1 ـ أكبر من واحد صحيح. عندما يكون المعدل في صالح الدولة.

2 ـ مساوياً إلى الواحد الصحيح، فإنه يدل على عدم وجود أي تغير نسبي في أسعار الصادرات والواردات للدولة.

3 ـ أقل من الواحد الصحيح. فإنه يؤشر في غير صالح الدولة.

(1) المبادلة التجارية/ شكل من أشكال التجارة الدولية يستند على المبادلة المادية لسلعة بسلعة أخرى مقايضةً بعيداً عن استخدام العملات الأجنبية.

إذن فالمعدل هو ناتج قسمة التكلفة الحقيقية للصادرات على التكلفة الحقيقية للواردات.

2 ـ معدل التبادل الدولي الإجمالي: Gross barter terms of trade

كلمة الإجمالي هنا تدل على ربح غير صافي، أي كامل أو تام، قبل إجراء أي حسم عليه. مثل طرح أو إخراج مصروفات التشغيل، نفقات الأجور والرواتب وما شابه. فهو متأتي من نسبة الرقم القياسي للصادرات إلى الرقم القياسي للواردات، ويعبر عنها بالصيغة الرياضية الآتية(1):

$$G = \frac{Q_x}{Q_m}$$

حيث يمثل:

G. معدل التبادل الدولي الإجمالي.

Q_x. الرقم القياسي لكمية الصادرات.

Q_m. الرقم القياسي لكمية الواردات.

ـ يلاحظ من ناتج القسمة أن يدل على نفس حالات المعدل الأول، لأن العلاقة تعبر أساساً عن كل وحدة مصدرة، مقابل عدد الوحدات المستوردة.

3 ـ معدل التبادل الحقيقي: Factoral-read cost-terms of trade

هذا المعدل يبين العلاقة بين النفقة الحقيقية لوحدة من الصادرات، والنفقة الحقيقية لوحدة من الواردات، فإذا تم التعبير عن النفقة الحقيقية بعدد ساعات العمل المصنعة لإنتاج وحدة واحدة من السلعة، كان هذا المعدل هو يمثل عدد ساعات العمل الوطني إلى الأجنبي. ويقسم هذا المعدل إلى:

(1) استعملنا الحروف اللاتينية في المعادلات، تسهيلاً للطالب والقارىء، ولكونها حروف قياسية مستعملة في الكتب.

أ ـ معدل التبادل الحقيقي البسط: The Simple Foctoral terms of trade

يمثل هذا المعدل، العمل المحلي بالنسبة للعمل الأجنبي. فهو معدل دولي صافي مصحوباً بالتغيرات في إنتاجية الصادرات، ويمكن التعبير عنه بالعلاقة الرياضية الآتية:

$$S = N.Z_X$$

حيث يمثل:

S. معدل التبادل الدولي الحقيقي البسيط.

N. معدل التبادل الدولي الصافي.

Z_X. الرقم القياسي لإنتاجية الصادرات.

ب ـ معدل التبادل الحقيقي المزدوج. Double Factoral terms of trade

يشير هذا المعدل إلى معدل التبادل الصافي مصحوباً بالتغيرات الإنتاجية في كل من الصادرات والواردات. معبراً عنها بالصيغة الرياضية التالية:

$$S = N.\frac{Z_X}{ZM}$$

حيث تمثل:

S. معدل التبادل الحقيقي المزدوج.

N. معدل التبادل الصافي.

Z_X. الرقم القياسي لإنتاجية الصادرات.

ZM. الرقم القياسي لإنتاجية الواردات.

خلاصة القول إنّ المعدل الأول والثاني يعني معدل التبادل السلعي، وهو يختلف عن معدل التبادل الحقيقي. أما المعدل الثالث فإنه يدل على عدد ساعات العمل الأجنبي التي تبادل بساعة عمل محلي.

... التعبير عن النفقة الحقيقية يتم على أساس عدد ساعات العمل اللازمة ... واحدة من السلعة.

... الرقم القياسي، فهو مؤشر قيمة عددية أحادية تعكس المقدار النسبي لأحد ... في فترة تجري مراجعتها مقارنة مع مقدارها في فترة أساسية سابقة ... وبغض النظر عما إذا كان المؤشر يعبر عن سعر أو حجم أو قيمة. فإنّ مبدأ الأرقام القياسية يبقى على حالة، فهو يعرض بدقة وبساطة، التغير الذي يقيس المتغير ... إلى أخرى.

الملاحظة التي يجب ذكرها هنا على المعدلات بأنواعها، هي أنّه عندما يكون المعدل في حالة حسنة، فإنّه لا يعني بالضرورة ارتفاع مستوى الرفاهية الاقتصادية للبلد، لأن ارتفاع ثمن الصادرات سببه الارتفاع في النفقة الحقيقية. وبعكسه فإنّ التدهور قد لا يعني انخفاض في مستوى الرفاهية الاقتصادية. مع افتراض ثبات التكلفة الحقيقية للأسعار في كلتا الحالتين.

مما تقدم نستطيع إجمال القول بأن معدل التبادل الدولي لا يعكس مستوى الرفاهية الاقتصادية للبلد، ولكن نتائجه قد تظهر على المستوى البعيد. أما على المدى القريب، فلا يمكن الأخذ به لإحداث التغييرات السريعة في أساليب الإنتاج وتطوره[23].

والسبب الرئيسي الذي يدعو إلى الدخول في عمليّات التبادل التجاري. هو الرغبة في رفع مستوى الرفاه الاقتصادي. وإذا لم يتحقق هذا الهدف تكون العمليات التبادلية قد فقدت جزءاً كبيراً من أهميتها. علماً بأن هذا الارتفاع يقاس بمقدار استهلاك كل بلد لهاتين السلعتين. فإذا زاد استهلاك سلعة الاستيراد مثلاً بمعدل أعلى من معدل زيادة استهلاك سلعة التصدير، فإن ذلك سيؤدي إلى اتساع التجارة الدولية. والنمو الاقتصادي في هذه الحالة سيؤدي إلى ارتفاع الطلب المحلي على سلعة الواردات وركود كميات كبيرة من سلعة التصدير داخلياً. وبالتالي فإنّ معدل الزيادة في النمو الاقتصادي يقاس على أساس ناتج قسمة معدل التجارة الدولية على الدخل

القومي، ويطلق عليه النمو الاقتصادي المتحيز للتجارة، أي أن معدل النمو في التجارة سيكون أكبر من معدل النمو الاقتصادي.

هذا النوع من النمو يمكن أن يحدث إذا كانت سلعة الاستيراد سلعة جيدة، وسلعة التصدير سلعة رديئة. كما أنّ زيادة دخل الفرد يؤدي إلى زيادة الاستهلاك من سلعة الاستيراد والابتعاد عن استهلاك سلعة التصدير[24].

إذن يعتمد مقدار النفع العائد على الدولتين على معدل التبادل بينهما. فإذا استقر في مستوى معين فإنه يحقق نفعاً ومكسباً لكليهما حسب نوع المعدل المستخدم.

رابعاً: عنصر الإنتاج ومعدل التبادل الدولي

Production Factor and the terms of trade

يستخدم عنصر الإنتاج بكثافة في صناعة السلع التصديرية، لأن نمو هذا العنصر يؤدي إلى زيادة في عرض السلعة المصدرة، بمعدل تبادل متعارف عليه. هنا يظهر تأثير الدولة على المعدل، فكلما كانت كبيرة وذات علاقات واسعة مع غيرها من الدول انخفضت تكلفة صادراتها مقارنة بالواردات، معتمدة في ذلك على عدد من العوامل منها، المرونات السعرية للطلب والعرض المحلي والأجنبي للسلعتين. وهنا يظهر نمو متميز باتجاه نمو معدل التبادل.

إذن فنمو عنصر الإنتاج من شأنه أن يحدث نمواً متميزاً في التجارة بعكس تأثيره على رفاهية الدولة على الشكل التالي:

1 ـ توسع الإنتاج الكلي للدولة، وزيادة معدل الصادرات بنسبة أكبر من معدل الواردات.

2 ـ هبوط تكاليف السلع المصدرة مقارنة بتكاليف الواردات.

اعتيادياً تولد زيادة الإنتاج منافع تفوق الخسائر المصاحبة للتدهور في معدل التبادل. منها إمكانية تحديد وضع الدولة فيما إذا كان أفضل أو أسوأ بسبب هذا

النمو. فإذا كان التأثير سالب في هذه الحالة يكون غير موافق لشروط التجارة، والعكس صحيح[25]. أي يعتبر مناسباً عندما تكون الدولة ذات نمو يحقق حاله تحسين رفاهيتها الاقتصادية.

دعنا هنا نقدم مفهوماً آخر لهذه العلاقة. فقد يعرّف معدل التبادل التجاري بين سلعتين، على أنه الكمية التي يجب إمداد السوق بها من سلعة للحصول على وحدة واحدة من السلعة الأخرى.

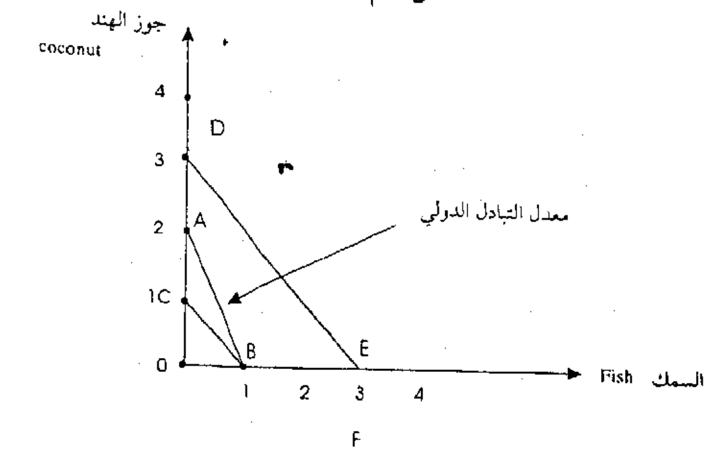
ويمكن أيضاً التفكير به على أنه سعر إحدى السلع مقدراً بوحدات من السلعة الأخرى. على سبيل المثال:

- إذا تم تقديم وحدتين من السلعة .A وقد تكون جوز الهند coconut، للحصول على وحدة واحدة من السلعة .B وهي السمك، Fish.

فإن معدل التبادل التجاري هذا يكون، (2) وحدة من سلعة جوز الهند تساوي وحدة واحدة من سلعة السمك. بتعبير آخر فإن سعر سمكة واحدة تساوي سعر وحدتين من جوز الهند.

يمكن وصف المعدل في شكل بياني يمثل بخط مستقيم، على النحو الآتي:

شكل رقم (6)



الشكل البياني يوضح الخط المستقيم الذي يمثل وحدة من السمك .B تعادل (2) وحدة من سلعة .A وهي جوز الهند.

وكذلك إذا كانت الوحدة من السمك تعادل وحدة واحدة من جوز الهند فإنه يمكن تمثيله بالخط .BC.

يجب ملاحظة أن ميل الخط المستقيم وليس موقعه هو الذي يبين معدل التبادل التجاري.

كما أنّ الخط المستقيم .DE يعمل بين النقطة .D التي تمثل ثلاث وحدات من جوز الهند. والنقطة .E التي تمثل أيضاً ثلاث وحدات من سلعة السمك. لذلك يمثل هنا الخط نفس معدل التبادل الدولي، كالخط .BC حيث إنّ ميلها متساوٍ.

مما عرض نفهم بأنّ معدل التبادل الدولي هو الدرجة التي يجب عندها التضحية بإحدى السلع من أجل الحصول على كمية أكبر من السلعة الأخرى، من خلال عمليات التبادل السوقي التي تتحدد بتفاعل كل من قوى العرض والطلب.

خامساً: معدل التبادل والتنمية الاقتصادية.

يتغير معدل التبادل بين دولتين، وفقاً لمرونة كل من طلب وعرض السلع المتبادلة بينهما. وعلى هذا الأساس يتحقق التوازن التجاري فيما بينهما.

أمّا مصطلح التنمية الاقتصادية Economic development فإنّه يطلق على ما تحققه الدول النامية Developing countries لإنماء دخلها القومي ونصيب دخل الفرد منه، وما يصاحبه في من تغيرات جذرية في هيكلها الاقتصادي. أو هي عملية انتقال اقتصادي هيكلي عبر نشاطات التصنيع ورفع إجمالي الناتج المحلي والدخل الفردي.

عملية التنمية تتم بتركيز الموارد الاقتصادية على عدد معين من الأنشطة والقطاعات، بحيث يؤدي التقدم في واحد منها إلى تقدم ونمو الأخرى، ولدينا أمثلة كثيرة على ذلك، فالصناعة النسيجية في بريطانيا كانت مركز نمو مؤثر على القطاعات الأخرى. كذلك قطاع إنتاج المواد الغذائية الخارجي في الدانمارك كان مركز جذب لتطور القطاعات الأخرى، وهذا يعني أنّ الاختلال في التوازن يمثل القوة الدافعة

للنمو. فهو فرص استثمارية تخلق نفس الفرص في قطاعات أخرى أقل تطوراً، وبذلك يتكون دافع جديد للتنمية وزيادة الدخل القومي.

أخيراً يتضح أنّ الهدف الأساسي من عملية النمو الاقتصادي هو رفع مستوى المعيشة وتحقيق رفاهية اقتصادية للبلد.

على العموم تتميز الدول النامية بإنتاج المواد الأولية وبانخفاض مستوى الدخل الفردي فيها. بالمقابل نرى الدول المتقدمة تتميز باتساع قطاع الصناعة والخدمات وارتفاع مستوى دخل الفرد فيها، أي حالة العكس.

وقد أكّد الاقتصادي سنجر Singer أن الدول المتقدمة عندما تصاب بفترة كساد أو ركود اقتصادي، فإنّها تؤدي إلى هبوط الإنتاج الحقيقي والاستثمار وارتفاع مستوى البطالة، أي انخفاض مستوى النشاط الاقتصادي/ الناتج الإجمالي الفعلي. وهو أمر يمكن عكسه إذا ما اعتمدت السلطات سياسة مالية وضريبية توسعية. مما يؤثر على الدول النامية المنتجة للمواد الأولية، لأنّه يقيد عملية التنمية الاقتصادية فيها. علماً بأنّ الطلب على المواد الغذائية والوقود والخامات تتصف بعدم المرونة.

يظهر مما تقدم أنّ للتقلبات الاقتصادية في الدول المتقدمة أثر حاد على معدل تبادل الدول النامية. إذ لا يمكن تعويض هبوط أسعار موادها الأولية، بزيادة حجم صادراتها، أي أنّ تأثيرها في هذه الحالة يكون ضعيفاً.

عليه يمكن القول إنّ تدهور معدل التبادل باستمرار ولفترة طويلة يرجع سببه إلى الاختلال الهيكلي في تقسيم العمل الدولي. وإن المشكلة ليست في معدل التبادل بين المواد الأولية والسلع الصناعية، ولكن في معدلات التبادل بين الدول النامية أو الأقل تطوراً كما تسمى والدول المتقدمة أو الصناعية.

من خلال العلاقة أعلاه بين المجموعتين في الدول، نلاحظ أنّ الطرف الأقوى هو الدول المتقدمة، الأمر الذي يمكنها من الاستفادة سريعاً من الضعف الاقتصادي الذي تعاني منه الدول النامية المصدرة للمعاملات الفنية المستخدمة في عمليات إنتاجها. واختيار المشروعات التي بحاجة إلى مثل هذه المعاملات، كي تقلل من

الطلب على النقد الأجنبي لأغراض الاستيراد.

لهذه السياسة أثر مزدوج يكون في صالحها وهي:

1 - زيادة الصناعات التصديرية بعد حصولها على التشجيع والدعم الإنتاجي من قبل الدولة.

2 - اتباع سياسة الإحلال محل الواردات للمعامل الفني.

كل هذه الأمور تؤدي إلى تحسين ميزان مدفوعاتها. للاستزادة، يمكن الرجوع إلى الفصل الثامن من هذا الكتاب.

* * *

أسئلة الفصل الثالث

س[1]: حدد مفهوم التبادل الدولي بالتفصيل؟

س[2]: اشرح أنواع معدلات التبادل الدولي، مع ذكر المعدلات التوضيحية؟

س[3]: استخدم معدلات التبادل الدولي في تحقيق توازن أسعار السلع بين الدول؟

س[4]: يحقق عنصر الإنتاج نمواً متميزاً في التجارة الخارجية، وينعكس ذلك على الرفاهية الاقتصادية للدولة. اشرح العبارة اقتصادياً. مع ذكر مثال تطبيقي بالرسم؟

س[5]: اكتب مذكرة اقتصادية تفصيلية عن علاقة معدل التبادل الخارجي بالتنمية الاقتصادية للدولة؟

هوامش الفصل الثالث

(20) د. توفيق سعيد بيضون، مرجع سابق، ص 29.

(21) د. دومنيك سالفاتور، مرجع سابق، ص 14.

(22) د. عبد العزيز فهمي هيكل، مرجع سابق، ص 828.

(23) د. صبحي تادرس قريصة، وآخر، مرجع سابق، ص 314 وما بعدها.

(24) د. وجدي محمود حسين، مرجع سابق، ص 28.

(25) جون هندسون، وآخر، مرجع سابق، ص 128.

الفصل الرابع

قيود التجارة أو الحماية التجارية

Trad Protection oR Trade restrictions

الفصل الرابع

قيود التجارة أو الحماية التجارية

مقدمة.

تشكل التجارة الدولية حلقة وصل بين الاقتصاديات العالمية. وأن أي خلل يصيبها قد يؤدي إلى أضراراً اقتصادية خطيرة للدولة المتعاملة معها. يحدث هذا عندما تكون السلعة التجارية المستوردة تسد نقصاً في السوق الداخلية، لأن إنتاجها محلياً غير قادر على تلبية الاحتياجات.

لقد تقيدت بعض الدول المصدرة في ضخ سلعها إلى دول تعتمد اعتماداً كبيراً على الاستيراد، لأسباب تتعلق بالسياسة الخارجية للدولة. وهذا ما يسبب لها ضرراً اقتصادياً محتمل الوقوع بشكل متزايد، نتيجة استعمال سياسة العوائق التجارية أمام صادرات الدول، باعتبارها وسيلة عقاب لأنها تسلك مسلكاً سياسياً أو عسكرياً غير مقبول معها، وهناك أمثلة كثيرة على ذلك، تتم فيها تقيد الصادرات، لهذا السبب أو ذاك، مثل ما حدث في عام1973 ـ 1974 م بعد أن قامت الدول العربية المنتجة للنفط بحظر تصديره إلى دول لها موقف متضاد مع مصالحها السياسية، وهي الولايات المتحدة، وهولندا نظراً لدعمهما للكيان الصهيوني باستمرار. والحظر الأمريكي على تصدير القمح للاتحاد السوفياتي عام 1980 ـ 1981 م بسبب الخلاف السياسي والموقف المتحدي للمشكلة الأفغانية(26).

أولاً: قيود التجارة. Trade Restrictions

1 ـ قيود كمية. Quantitative Restrictions.

هي قيود تفرض على التجارة الخارجية، وتمثل الصادرات والواردات من حيث كمياتها، ويمكن توضيحها كالآتي

أ. نظام حصص الاستيراد:

هي قيود كمية تفرض على استيراد سلع محددة الكمية للحد من دخولها إلى السوق الداخلية. تحاول الدولة فيها اتباع هذا النظام الجمركي في حالات معينة لفرض حرمان دول من التعامل معها، وتشجيع الاستيراد من دول تقصدها.

أهم ما يلاحظ على هذا النظام أنّه اختفى فيما بين الدول الصناعية، وبقي ما يتعلق بالمنتجات الأولية(27).

فالحصة عادة تكون حسب النظام أقل من الكمية المستوردة في ظل نظام حرية التجارة، إذا كانت سائدة، الأمر الذي يدعو المستوردين إلى التكييف مع النظام أو التفكير بنظام آخر يضمن توزيع الكميات المسموح باستيرادها، وهي أساساً محددة بينهم بشكل متساوي، علماً بأن الكمية المستوردة هي أقل من حاجة السوق المحلية وطلب المستوردين.

هنا يمكن الأخذ بمقترحات أو طرق قد تأخذ طريقها إلى حيز التطبيق وهي:

الطريقة الأولى: فيها يكون استيراد كميات متوفرة على أساس التوزيع المناسب pro rata basis. فإذا كانت الكمية الإجمالية من استيرادات السلعة المطلوبة تفوق كمية الحصة المحددة للاستيراد من قبل الدولة، عندما يحصل المستوردون على نسبة مئوية من هذه الحصة تساوي الحصة من مجموع الكميات المطلوبة.

الطريقة الثانية: أنها تؤكد على الحصول على رخص الاستيراد. فيها يكمن حق استيراد كمية معينة وفق رخص تمنح على أساس الطلبات السابقة عن كل سلعة مستوردة.

الطريقة الثالثة: يتم فيها توزيع الحصص على أساس نسب متساوية. وقد يعتبر هذا الأسلوب أكثرها عدالة.

نلاحظ على الطريقة الأولى أنها تستند على الأساس التاريخي لكمية الاستيراد الممنوحة، ويفضل إعطاءها إلى الذين يرغبون في الاستيراد لأول مرة.

ويشترك مع هذا الأسلوب التعريفة الجمركية في تحديد الكمية المستوردة كما أنه يختلف معها في جوانب أخرى في السياسة التجارية. وأحد هذه الاختلاقات نظام الحصص، لأن تأثيره على الكمية المستوردة شيء مؤكد. وهذا ما يظهر عند زيادة أو نقصان المعدل.

إذن هدف السياسة التجارية هنا هو المحافظة على مستوى الاستيراد للسلع الأقل مستوى، بالاعتماد على نظام الحصص، الذي يضمن عدم زيادتها عن مستوى محدد مسبقاً حسب خطة الدولة.

أمّا وجهة النظر الثانية، فهي كون المعوقات الكمية أكثر تحديداً من وجهة النظر المتحركة. فجوهر السياسة التجارية هو رفع سعر السلع المستوردة في السوق المحلية، أمام المنتجات الداخلية، أي العمل على تقليل قدرتها التنافسية، على الأقل من الناحية السعرية. الأمر الذي يدفع المنتجين الأجانب إلى التغلب على هذا العامل، باتباع أسلوب تقليل تكاليف الإنتاج إلى أقل مما هو محدد، وبشكل تنافس مع الأسعار المحلية للسلع المماثلة. مستخدمة كل ما تملكه من خبرة وممارسة وكفاءة إنتاجية في سبيل تحقيق ذلك. غير أنّ التحديد الكمي يقيد الكمية المستوردة بغض النظر عن سعر البيع.

إذن فلن يكون هناك جدوى من تقليل تكاليف الإنتاج والدخول إلى الأسواق المحلية بأسعار تنافسية.

نلاحظ في هذا الوقت، أن قيود التجارة الدولية لا تزال مسيطرة على التدفقات السلعية بالرغم من انتشار اتحادات جمركية قامت أساساً على تقسيم العالم إلى مجموعات اقتصادية بين الدول، كل واحدة منها تتبع نظام خاص باتجاه التجارة الحرة ولدينا أمثلة كثيرة على ذلك منها:

1 ـ المجموعة الاقتصادية الأوربية.

2 ـ منظمة أمريكا اللاتينية للتجارة الحرة.

3 ـ السوق المشتركة لأمريكا الوسطى.

وغير ذلك من الاتحادات الجمركية. وهناك ملاحظة تجدر الإشارة إليها خاصة بالدول النامية، وهي محاولتها باستمرار أن تحقق نمواً اقتصادياً سريعاً، وذلك باتباع سياسة تصدير سلع نصف مصنعة والبعض منها تام الصنع بدلاً من الاعتماد على تصدير سلع تقليدية متخصصة بها من المواد الأولية.

مما تقدم نخلص إلى أنّ معظم السياسات التجارية الموجهة تهدف إلى تشجيع الصادرات من المنتجات المحلية. إلاّ أنّ هناك حالات قامت بها بعض الدول تمنع التوسع التصديري لسلعها، اعتماداً على حوافز اقتصادية وغير اقتصادية مختلفة، مؤكدة على هذا الاتجاه، وهي[28]:

1 ـ رغبة الدولة بتخفيض الأثار التنضخمية للطلب الأجنبي على سلعها. فإنها تقوم بتقليل صادراتها، الأمر الذي يرفع من العرض داخل السوق المحلية، مما يمنع ارتفاع السعر بوجه المستهلك المحلي.

2 ـ تحسين معدلات التبادل الدولي، عندما تقوم الدولة تطبيق إجراءات تقييد الصادرات وتقليل العرض السلعي في السوق العالمية. فإن ذلك يترتب عليه ارتفاع سعرها دولياً.

3 ـ رغبة الدولة في ترشيد عرض هذا النوع من السلع التصديرية.

4 ـ زيادة اتجاه تطوير صناعات تحويلية محلية تعتمد على مواد أولية هي بحاجة إليها. وبذلك فهي تحافظ على مستوى تكاليف إنتاج هذه الصناعات محلياً.

2 ـ سياسة التصدير . Export ploicie:

Policiy سياسة هي كلمة يستخدمها الأنكلوسكسونيين، وتعني مجموعة القرارات العملية التي تجعل من الكلمة ذات طبيعة تطبيقية وهي إبراز الوظيفة التحكمية للسلطة.

وقد عرفها المجمع العلمي الفرنسي بأنها معرفة كل حالة علاقة بفن حكم الدولة وتسيير دقة علاقاتها الخارجية. وتطلق كذلك على الشؤون العامة والأحداث السياسية

والتحدث في شؤون الأحداث[1].

إذن هي مجموعة من الإرشادات التوجيهية العامة التي توضح الاتجاهات التي تسلكها النشاطات الاقتصادية المختلفة في الدولة. أو هي مجموعة من المبادىء التي توضح كيفية التزام القطاعات في تحقيق وإنجاز الأهداف العامة المطلوبة من خلال تطبيق بعض القواعد Rules أو الأنظمة. ولا بد للسياسات من أن تضع بما لا يتناقض مع استراتيجيات وفلسفة الدولة[29].

عليه سوف نلقي نظرة على السياسة التجارية التأثيرية من خلال العلاقات الاقتصادية بين الدول. على أساس محورين وهي:

1 ـ إعانات التصدير . Export Subsidies:

الإعانة هي عكس الضريبة، كونها تمثل مدفوعات من الحكومة إلى جهات مختلفة سواءً كانت منشأة أو أفراداً.

إذن هي مساعدات من الدولة تدفع إلى جهات تمارس نشاطات تجارية تصديرية لسلع تباع في الخارج.

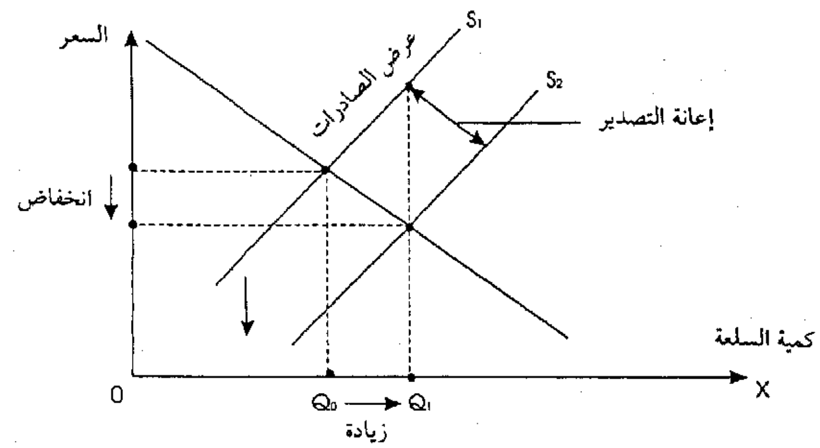
وقد تأخذ الإعانة عدة أشكال قد تكون مدفوعات نقدية مباشرة وتظهر بمظهرين (نوعية بمقدار ثابت وإعانات نسبية) أو تخفيض الضرائب وغيرها. أمّا طبيعة الإعانة التصديرية، فإنها تتسم بالغموض وتبدو غالباً شيئاً مختلفاً عن الإعانة نفسها.

فهي امتياز ضريبي حكومي تدفع مباشرة إلى الشركات المحلية المنتجة بهدف التمكن من تخفيض أسعار السلع التصديرية وتعزيز ميزان المدفوعات.

إلاّ أنّ الاتفاقية العامة للتعريفات والتجارة/ الجات .GATT تعتبر هذه الممارسة التجارية غير عادلة بين الدول لأنها تؤدي على الأغلب إلى اتخاذ إجراءات انتقامية من قبل الدول الأخرى. وهذا ما سنراه في الفصل السابع الخاص بهذه الاتفاقية من هذا الكتاب.

(1) د. أحمد إبراهيم الجبير، مبادىء العلوم السياسية، الجامعة المفتوحة، 1995. ص 19 ـ 20.

والشكل التالي يوضح العلاقات الاقتصادية التأثيرية لإعانة التصدير في السوق العالمية.



شكل رقم (7)
العلاقات الاقتصادية التأثيرية لإعانة التصدير

يمثل الخط OX كمية السلعة المصدرة. بينما العمود الرأسي يمثل سعر بيع السلعة بواقع ثلاثة دولارات.

نتيجة لسياسة الإعانة التصديرية الممنوحة إلى هذا النوع من السلع. نلاحظ انخفاض تكاليف إنتاجها بمقدار دولار واحد. أي عند انتقال منحنى عرض الصادرات S_1 إلى S_2 باتجاه الأسفل. وهو التأثير المباشر على سعر السلعة من الإعانة، وذلك بزيادة كمية الصادرات من Q_0 إلى Q_1.

هذه الحالة ولّدت رغبة لدى المصدرين بقبول سعر أقل مدفوع من المستهلكين عن كل سلعة مصدرة.

وهكذا فأنّ الإعانة ستؤدي كما هو متوقع إلى زيادة في كمية الصادرات من Q_0 إلى Q_1 بسبب زيادة الكمية المطلوبة عليها من الخارج لانخفاض سعرها من ثلاثة دولارات إلى دولارين فقط.

إذن عند إضافة دولار واحد على سعر البيع لكل سلعة مدفوعة من الإعانة، تزيد حصيله ما يتسلم المصدر فعلاً ما مقداره ثلاثة دولارات. إلاّ أنّه يبيع بسعر منخفض بمقدار الإعانة، وبالمقابل يتسلم بسعر مضافاً إليه مقدار الإعانة.

لذلك فإنّ إعانة الصادرات تعتبر أداة السياسة التجارية للدولة، قد تؤدي إلى زيادة الناتج والعمالة في هذا القطاع.

2 ـ حوافز التصدير. Export Incentives:

هي مساعدة مالية تمنحها الحكومة للشركات المحلية، الغرض منها تشجيع الصادرات لصالح ميزان مدفوعاتها. وقد تأخذ عدة أشكال، فقد تكون إعانات مباشرة، أو امتيازات ضريبية، كإعفاء أرباح الصادرات من الضرائب، وقد تكون على شكل تسهيلات أئتمانية لغرض تمويل عملية التصدير، وغيرها من الضمانات المالية التي يحصل عليها كل من يعمل في هذا القطاع.

وهذا النوع من الحوافز يعزز من مكانة ميزان المدفوعات لأغراض تحقيق التوازن الخارجي، لأنه يعتبر أحد أهداف الاقتصاد الشامل للدولة.

بالمقابل نرى أنّ بعض الدول، تلجأ إلى ممارسة سياسة تجارية غير متكافئة أو متوازنة، فيما يتعلق بدعم سلعها التصديرية. مما يولد فارقاً كبيراً بين أسعارها والأسعار المرتفعة للسلع المستوردة، الأمر الذي يدفعها إلى اتخاذ إجراءات تعويقية مماثلة في تعاملها التجاري.

ثانياً: الحماية التجارية. Trade Protection

1 ـ تجارة المعاملة بالمثل. Fair trade:

هو نظام يستخدم في التجارة الدولية، بموجبه تعقد دول اتفاقاً، بعدم فرض

رسوم جمركية على استيراداتها من سلع الدولة المتفق معها، مقابل تمتعها بحرية التصرف التجاري مع استيراداتها من دول ليس معها أي اتفاق.

وقد يأخذ هذا شكل اتفاقية ثنائية أو معاهدة بين دولتين أو بين مجموعة من الدول، تقدم بموجبها كل دولة امتيازات معينة للدولة المتعاملة معها، كما تقوم بشراء منتجات الدولة المتعاقدة معها، وبيع منتجاتها بأسعار تشجيعية.

وتعني العبارة أيضاً، اتفاقية جمركية، تحصل بموجبها الدول المتعاقدة فيما بينها على معاملة جيدة عند تطبيق التعريفة الجمركية على البضائع المتبادلة بمستوى منخفض.

إما التجارة الثنائية. Bilateral Trade فهو اتفاق بين دولتين على أن تحصل كل منهما من الأخرى على ميزات معينة في تجارتها المتبادلة، بشرط أن لا تشمل دولاً خارج الاتفاق. ومن هذه الميزات، حصص الاستيراد، رسوم جمركية منخفضة وغيرها. علماً أن هذا النوع من الاتفاقات يفرض قيوداً على حركة التجارة الحرة بين الدول، مما ينعكس بأثر سيء على التجارة الدولية، مقارنة مع التجارة متعددة الأطراف كما مر بنا توضيحه، حيث لا يكون هناك تميز سواء من ناحية منشأ البضاعة أو مكان وصولها.

إن عبارة تجارة دولية متعددة الأطراف[1]، Multilateralism إنما هي اصطلاح يطلق عادة عندما تكون كل عملات الدول قابلة للتحويل إلى ذهب أو للتحويل بعضها إلى البعض. عندها لا تكون هناك حاجة إلى موازنة تجارية أو تسوية مدفوعات بين الدولتين.

إمّا في الوقت الحاضر، فقد يقصد بهذا المصطلح، قيام التجارة والتبادل بين أكثر من دولتين دون تمييز فيما بينها، وذلك يعكس التجارة الثنائية. وهذا ما نلاحظه

(1) يعتقد البعض من الباحثين، إن مصطلح متعددة الأطراف، Transnational أدق من تعبير متعددة الجنسيات .Mutinational. فهي شركات لا تعقد اتفاقات عند الحدود بين الدول، ولا تقوم على أساس تمثيل جنسيات أو قوميات متعددة.

بشكل واضح على الاتفاقية العامة للتعريفة والتجارة/ GATT. انظر الفصل السابع من هذا الكتاب.

بعد الحرب العالمية الثانية، كان هناك تخوف من دول الكومنولث والدول الغربية من اتباع سياسة تجارية من هذا النوع لحماية اقتصادها المتضرر من الحرب، إضافة إلى خروج الولايات المتحدة، من الحرب بوضع اقتصادي قوي نسبياً. إلاّ أنّ الاتفاق الذي تم عام 1947 على أساس التجارة المتعددة الأطراف، حالت دون حدوث الاتفاقات الثنائية بقيودها المحددة للتجارة الدولية.

أخيراً نورد هنا ملاحظة جديرة بالاهتمام، وهي أنه أثناء الحروب، تلجأ الدول إلى اتباع سياسة الاكتفاء الذاتي.

حيث يتعذر عليها الاستيراد من الخارج بسبب الصعوبات والمخاطر المتولدة عن الحرب هذا بالإضافة إلى أنّ عمليات الشحن عبر البحار قد تكون هدفاً واضحاً للعدو، لذلك فهي تحاول الاعتماد على منتجاتها المحلية بدلاً من المنتجات الأجنبية، زد على ذلك أنّ الدولة في هذه الحالة تقوم بتشجيع الموارد المحلية العاطلة التي يمكن الإفادة منها واستخدامها في إنتاج سلع مماثلة للسلع المستوردة، حتى ولو كانت الأسعار المحلية أعلى من أسعار السلع المستوردة المماثلة، والاستعانة بالفائض السكاني لديها أيضاً، ذلك بحساب نسبة الاكتفاء الذاتي، بقسمة الإنتاج المحلي على مجموع الإنتاج والواردات. فإذا زادت هذه النسبة، فهذا يعني اعتماد الاقتصاد القومي على الخارج، وفي حالة العكس أي انخفاض النسبة، فإنه يدل على إمكانية اعتماد الاقتصاد على نفسه.

وبذلك يمكن الاستفادة من هذا الوضع عندما يواجه البلد مشاكل وأزمات دولية كبيرة.

2 ـ الصناعة الناشئة. **Infant Industry**:

تسمى أيضاً الصناعة الوليدة أو القاصرة، حيث تعتبر هذه الحجة من أشهر وأقوى الحجج على الإطلاق وأكثرها قبولاً حتى لدى أنصار مذهب حرية التجارة

أنفسهم بالرغم من اختلاف مذهبهم معها.

فأساس الحجة، حدوث الأزمات التجارية العالمية لصالح هذه الصناعة. حيث أعطيت لها فترة مؤقتة من الحماية لضمان قدرتها على المنافسة، مقابل الصناعات الأجنبية المستوردة، عليه وجب على الدولة توفير إمكانية رعايتها ونموها، الأمر الذي دعا إلى اتخاذ إجراءات حمائية لهذه الصناعة، وجعلت أسباب ظهورها التشريعات الثانوية والدراسات الاقتصادية وحاجة البلد لفترة قادمة، حيث قامت بفرض ضرائب جمركية على الاستيرادات من السلع المماثلة ومنعها من الدخول إلى البلد، كي تضمن ابتعادها عن المواجهة الأجنبية خاصة في مراحلها الأولى من النمو.

وهكذا تستمر الحجة Argument قد تستخدمها الدولة لصالح صناعتها، إذ تؤكد على ضمان الوقت، كي تحصل على ثمار حمايتها، عندها تتلاشى أسباب الحاجة من وراء الحماية، بعد أن تتأكد من قدرتها التنافسية للمنتجات الأجنبية دون حاجة للعون.

استعملت هذه الحجة من قبل دول يمر اقتصادها في مراحل التنمية الاقتصادية، بفرض الحماية على صناعتها الوليدة، علماً بأنها صناعة عاجزة وقاصرة إذا ما تركت بدون حماية ودعم للوقوف أمام الصناعات المثيلة القادمة من الخارج، باعتبارها صناعات تمتاز بالخبرة الطويلة في الإنتاج والسوق ولديها سمعة وعلاقات تجارية دولية معروفة. وهذا ما لا نراه في الصناعة الحديثة، لأنها لا تتمتع بالتوسع، طالما أن حاجة السوق الداخلية مغطاة بالواردات الأجنبية الأرخص سعراً والأعلى جودة[30].

كل ما تقدم يدل على أن هذه الصناعة ليست لديها عمالة ماهرة نظراً لقصر سنوات خبرتها، فهي بحاجة إلى التدريب للحصول على مهارات فنية في الإنتاج وغيرها وهو أمر طبيعي مسلم به.

تحاول دول العالم الثالث في هذه الأيام الاستمرار بإجراءات الحماية لصناعاتها المحلية الوليدة، بسبب عدم تجاوزها المرحلة الأولى من النمو الاقتصادي

المطلوب، بالرغم من مضي فترة من الزمن عليها.

وغني عن القول إنّ تلك السياسة لم تفلح، بسبب عدم قدرتها على تحقيق الميزة النسبية التي من الممكن استخدامها في العلاقات التجارية الخارجية للدول النامية. وهذا واضح من فشلها بعدم وصول سلعها المدعمة بالإعانة إلى مرحلة المنافسة أمام السلع الأجنبية المستوردة[31].

ثالثاً: الأساليب الفنية لتقييد التجارة الخارجية.

1 ـ التعريفة الجمركية:

تاريخياً تعتبر التعريفة الجمركية أكثر أدوات السياسة التجارية أهميةً. فهي ضريبة تفرض على السلع والخدمات المتاجر بها عبر الحدود القومية للدولة. ويمكن فرضها إما على الصادرات أو الواردات من السلع، إلاّ أنها من الناحية التطبيقية تفرض بشكل أساسي على السلع المستوردة، على العكس ما نراه في الدول النامية، فهي تفرضها على عدد كبير من منتجاتها المصدرة.

يمكن تقسيم دوافع الإدارة الجمركية للدولة في فرضها إلى:

ـ تستخدم كوسيلة لحماية الصناعات المحلية الناشئة من المنافسة الأجنبية.

ـ جلب إيرادات للدولة، على اعتبارها وظيفة أساسية لها. ولكن ما نلاحظه اليوم، من أنّ أهميتها قلت كمصدر للإيرادات يعتمد عليه، خاصة خلال العقدين السابقين وبنسبة كبيرة للدول الصناعية. إلاّ أنّها ظلت تحتل دورها الكبير في الدول النامية. حيث بلغت نسبتها من الإيرادات حوالي (32%) من المجموع الكلي لهذه الدول والبالغ عددها/ (47). دولة خلال الفترة (1969 ـ 1971 م).

عليه لا يمكن تجاهل دور الجمارك في خلق إيرادات للدولة. ولو أن دورها الأساسي أصبح يتركز على حماية الصناعة المحلية، أمام السلع الأجنبية[32].

2 ـ أنواع التعريفة الجمركية:

يمكن أن تفرض الضرائب الجمركية بطريقتين. أمّا على أساس القيمة، أي أخذ نسبة مئوية، مثلاً (30%) من قيمة السلعة. أو على أساس نوعي، أي معناه قطع كمية معينة عن كل وحدة من الوحدات السلعية، مثلاً أخذ عشر وحدات من كل صندوق مستورد.

خلاصة القول إن الهدف في الغالب، هو تحقيق إيرادات للدولة، وفي هذه الحالة تتحمل السلع المنتجة محلياً ضرائب مثل ما تتحمله السلع المستوردة المماثلة. إضافة إلى كونها تستخدم بهدف تحقيق سياسة اقتصادية معينة، فقد تؤخذ على أساس التمييز بين الدول أو بين السلع. أو قد تكون بدون تمييز.

إما الرسوم التمييزية فإنها تفرض بنسبة منخفضة عند الاستيراد من دول معينة، أو العكس قد تكون مرتفعة في دول أخرى، وهذا ما نلاحظه بين دول السوق الأوربية المشتركة.

وتفرض أحياناً ضريبة جمركية مركبة (Compound) على عدد قليل من السلع المتاجر بها. وهي تجمع بين الضرائب النوعية والقيمية.

ويحتوي كل نوع من الأنواع الثلاثة أعلاه على مزايا وعيوب عند تطبيقه. في النوع الأول مثلاً إذا كانت السلعة المستوردة هي السيارات، وفرضت عليها ضريبة قيمية. مثلاً بنسبة (15%). في هذه الحالة، تصبح عملية تحديد الضريبة الواجبة الدفع صعبة نوعاً ما، خاصة وأن ذلك يتطلب تقدير قيمة السيارة بعملة البلد. فعملية التقدير ضرورية جداً بهدف ربط العلاقة بين القيمة المقدرة للسيارة مع قيمة الضريبة المطلوبة، فالمشكلة إذن متوقفة على تقدير ثمن السلعة المستوردة، وهي السيارة.

إمّا الضريبة النوعية، فإنها تعتبر أسهل تطبيقاً من النوع الأول. مثلاً. فإذا كان الثمن يساوي (150) ديناراً عن كل وحدة/سيارة. مستوردة، فالضريبة تفرض هنا بغض النظر عن القيمة.

بالرغم من خلو هذه الطريقة من مشاكل التقدير، كما لوحظ في النوع الأول،

إلاّ أنها تتضمن بعضاً من العيوب، فهي لا تفرق الضرائب فيها بين نوعيات السلع المختلفة، كما في مثال استيراد السيارة. فيطلب مثلاً (200) دينار عن كل سيارة مهما كان نوعها، فهي ضريبة واحدة. فلو كان سعر السيارة ولتكن التويوتا (600) دينار، والمرسيدس (15000) دينار. فأن النوعين يخضعان لنفس النسبة المئوية للضريبة والبالغ مثلاً (15%).

من الواضح هنا أنّ السيارة الرخصية، أي الأقل ثمناً سوف تتحمل عبئاً ضريبي أعلى من السيارة الأغلى ثمناً. وبذلك سيكون التباين واضحاً، لأنه سيواجه كل أنواع السيارات بنسبة متساوية من الضرائب.

إذن المشكلة مرتبطة بالضريبة النوعية، وهي عدم قدرتها على توفير معدل ثابت من الحماية لسلعة متاجر بها، يرتفع سعرها مع مرور الزمن. لأن قيمة الضريبة لهذا النوع من السلع ثابت.

أمّا في الضرائب القيمية فإنه من الممكن جبايتها بشكل متزايد مع قيمتها، أي سعرها[33].

3 ـ حُجج مؤيدة للتعريفة الجمركية:

أحياناً تميل التعريفات الجمركية إلى جانب المؤشرات التالية:

1 ـ تحسين شروط التجارة والرفاهية الاقتصادية للبلد.

2 ـ جعل تكلفة السلع المستوردة مساوية لتكلفة السلع المنتجة محلياً حتى يتمكن المنتجون المحليون من مواجهة المنافسة الأجنبية.

3 ـ معالجة العجز في ميزان المدفوعات للبلد، أي إزالة أو التخلص من فائض مصروفات البلد في الخارج.

4 ـ حماية الإنتاج المحلي أمام الإنتاج الأجنبي الرخيص.

5 ـ حماية الإنتاج المحلي من سياسة الإغراق، أي بيع السلعة في السوق الأجنبية بعد تصديرها بأدنى من قيمتها العادية أو بأقل من السعر المحلي.

6 ـ السماح بإقامة الصناعات المحلية ونموها حتى تصبح ذات كفاءة.

7 ـ تقليل البطالة المحلية وذلك لمساندة الإنتاج الداخلي للسلع التي كانت تستورد في السابق.

8 ـ حماية الصناعات الهامة المتعلقة بالدفاع القومي[34].

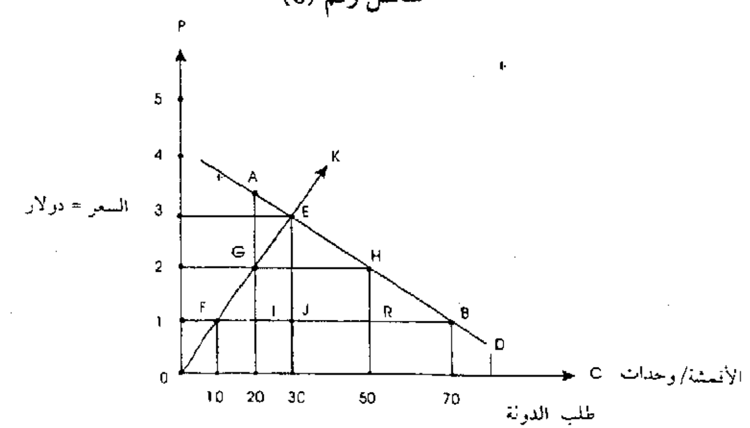
4 ـ التوازن الجزئي للتعريفة الجمركية:

عندما تفرض ضريبة جمركية على سلعة معينة مستوردة من الخارج فإن ذلك يؤدي عادة إلى ارتفاع سعرها، وانخفاض الطلب عليها في الداخل، وهذا ينشط الإنتاج المحلي إلى الزيادة، بفعل الأثر الضريبي المفروض على السلع المستوردة.

تعمل هذه الحالة على تقييد توزيع دخل المستهلكين، نظراً لارتفاع الأسعار. في حين يستلم المنتجون المحليون مبالغ أكثر من حاجة استخدام عوامل الإنتاج المتاحة في الداخل، مما تؤثر على مستوى العمالة وعلى ميزان المدفوعات للبلد.

الشكل التالي يوضح أثر التعريفة الجمركية على هذه العلاقات بالمثال الافتراضي التالي.

شكـل رقم (8)



من الشكل أعلاه يظهر:

1 ـ الخط .AD يمثل طلب الدولة من السلعة المستوردة. OK يمثل العرض من سلعة

الأقمشة، وهي نفس السلعة التي تقوم باستيرادها. بافتراض سعر دولار واحد للوحدة في حالة التجارة الحرة.

2 ـ فإذا افترضا أن الدولة تحتاج إلى 70 وحدة من سلعة الأقمشة لسد الاحتياج الداخلي لسوقها، سواء كان إنتاجاً محلياً أو مستورداً.

3 ـ تستطيع الدولة أن تنتج عشر وحدات من هذه السلعة محلياً، وهنا يمكن تمثيله بالخط FI.

4 ـ إذن هناك فرق بين الحاجة والقدرة الإنتاجية المحلية، أي بين 70 وحدة و 10 وحدات. أي بفارق قدره 60 وحدة، المتمثل بالخط .IB. عندها تقوم باستيرادها لسد حاجتها الداخلية.

5 ـ في هذه الحالة. إذا فرضت الدولة تعريفة جمركية على السلعة المستوردة والبالغة 60 وحدة بمقدار مئة بالمائة، لأغراض حماية صناعتها الوطنية. ولأغراض التبسيط والتحليل، نفترض أن سعر السلعة للعرض الأجنبي للأقمشة لم يتغير، والحاجة الداخلية قائمة فإنّ ما يحدث هو:

6 ـ استناداً إلى خط طلب الدولة المتمثل .AD على هذه السلعة. بافتراض سعر الوحدة المستوردة يعادل (2) دولار. عندها يمثل السعر .O2. ويتقاطع خط السعر مع خط الطلب .2H عندها تظهر مقدار الحاجة المطلوبة وهي (50) وحدة من القماش.

في هذه الحالة تستطيع الدولة تغطية (20) وحدة من إنتاجها المحلي. المتمثل بالخط .2G مع خط العرض وهو .OK. أما الباقي ويمثل الخط .GH، أي ما يعادل (30) وحدة، فإن الدولة تقوم باستيرادها.

المهم هنا هو الأثر الاستهلاكي الذي يظهر من فرض التعريفة الجمركية والمتمثل بالمسافة .RB والذي يعادل (20) وحدة يحتاج إليها السوق، أي من (50) إلى (70).

أمّا أثر الحماية الجمركية في هذه الحالة، فإنّه يساوي الخط من 10 ـ 20

وحدة، أي من F إلى I. هذه المسافة تمثل زيادة في الإيرادات المحلية، نتيجة سياسة الحماية التي تتبعها الدولة. مقابل انخفاض وارداتها من السلعة المستوردة. بالرغم من وجود حاجة ونقص في السوق الداخلية، وعدم قدرتها على زيادة الإنتاج لتغطية الفجوة الحاصلة بين الحاجة والمقدرة عليها.

مما تقدم يمكن توضيح ما يلي:

انخفاض الوارد هو $RB + FI = 10 + 20 = 30$ وحدة.

إذن عندها تحصل الدولة على إيراد قدره (30) دولاراً فقط، حيث تمثل منطقة المستطيل IGHR فائض المستهلك المعبر عنه بالمساحة إلى أسفل منحنى الطلب، وأعلى سعر جاري محدد للسلعة المستوردة والمتمثل بمساحة المثلث ABI. أما مساحة التعريفة الجمركية فقد ظهرت بالمثلث AHG.

إذن تحصل الحكومة على مقدار إيراد التعريفة الجمركية التي قبضتها بالمساحة IBHG من أصل المساحة IGHR والتي تعادل 30 دولاراً. عندما يكون هناك انخفاض بالمستهلك أو الاحتياج والبالغ 60 دولاراً، وبذلك يعاد توزيع المقدار IFG إلى المنتجين المحليين في شكل ريع. والباقي وقدره FGI+BHR يمثل تكلفة الحماية الجمركية للاقتصاد القومي.

5 ـ أثر التعريفة الجمركية على شروط التبادل:

تعمل التعريفة الجمركية على تحسين شروط التبادل للبلد الذي يفرضها، وقد تؤدي إلى الرفاهية الاقتصادية، إلاّ أنّ ذلك يأتي على حساب البلد الشريك في التجارة والذي من المفروض أن يتقاسم المنفعة في تعامله التجاري مع البلد واضع التعريفة، خاصة إذا ما عملنا بأنها تعمل على تخفيض حجم التجارة من الواردات. أي أنها تؤثر على البلد المصدر للسلع المنتجة. وفي النهاية فأنّ هذا الإجراء يؤدي إلى خسارة البلدين. والآتي مثال توضيحي لهذا الأثر المتبادل.

في ظل التجارة الحرة. يلاحظ بأنّ عملية التوازن تحصل عندما يتعادل معدل التبادل في كلا الدولتين.

فعملية التبادل التي تتم بين الدولتين. تكون على النحو التالي، الدولة الأولى تصدر اللحم، ولتكن هنا دولة الدانمارك. والثانية تصدر سلعة الزبدة الهولندية، والتعادل يكون 60 كم مقابل 60 كم لكل سلعة.

فإذا فرضت الدولة المصدرة للحم وهي الدانمارك تعريفة جمركية مقدارها 100% على وارداتها من الزبدة الهولندية، فإن هذا الإجراء الدانماركي يؤثر على معدل التبادل، أي انخفاض الكمية المستوردة، والتي قد تكون منافسة للإنتاج المحلي الدانماركي لنفس السلعة المماثلة. تظهر هذه الحالة بسبب التأثير الجمركي المؤدي إلى زيادة السعر في داخل الدولة المستوردة له. عندها تستفيد السلعة المحلية من التعريفة الجمركية داخلياً. وهو أمر طبيعي متولد من هذه السياسة التجارية.

أمّا إذا رغبت الدولة نفسها بزيادة طلبها من سلعة الزبدة بضعف ما كانت تطلبه من الدولة الشريكة معها، لحاجتها المحلية المتزايدة، وعدم قدرة الإنتاج المحلي من سد النقص الداخلي، وذلك مقابل زيادة كمية اللحم المصدر منها عندها تتحسن شروط التجارة بينهما.

هنا يظهر الأثر الإيجابي برفاهية البلد الذي يفرض التعريفة الجمركية. مع وضع التجارة الحرة، فقد نرى انخفاض معدل التبادل إلى (40) دينار للكيلو اللحم مقابل (50) دينار للزبدة المستوردة.

عليه فقد تحصل الدولة المصدرة على الفرق بمقدار (20) ديناراً عن كل كيلو مصدر، مقابل حصولها على كمية أكبر من الدولة الشريك معها من سلعتها المتاجرة بها.

عمل هذا الوضع على تحسين الحالة الاقتصادية للدولة فارضة التعريفة، ولكن يأتي على حساب الدولة الشريكة معها في التعامل. ولكن على الأرجح تقوم الدولة المقابلة بسياسة تجارة المعاملة بالمثل. (راجع الفصل الرابع/ الفقرة ثانياً).

فإذا فرضت من جانبها تعريفة جمركية مقدارها (100%) على سلعة اللحم المستورد، أي بنفس النسبة المفروضة على سلعتها من الزبدة المصدرة.

عندها يأخذ معدل التبادل اتجاه الأسفل، أي نحو الأقل والحصول على كمية أقل من السلعة المستوردة مما يولد تحسن في وضعها الاقتصادي. أي مثل ما حدث في الدولة الأولى عندما فرضت التعريفة، ولكن على حساب خسارة الدولة الشريك، علماً بأنّ هذا الإجراء سوف يرفع من سعر السلعة المستوردة الواقع عليها القيد الجمركي في الداخل وتخليص السلعة المحلية من المنافسة السعرية للسلعة المماثلة، مما يزيد من الطلب عليها داخلياً بسبب الانخفاض في سعرها.

6 ـ التعريفة الجمركية والرفاهية الاقتصادية:

للتعريفة الجمركية تأثير على مستوى الرفاهية الاقتصادية Level Economic Welfare للبلد، وقد يكون على الصعيد العالمي.

فمن المعلوم أنّ السياسة التجارية لأي بلد تؤدي إلى تحسين شروط التبادل التجاري، كما تم توضيحه في الفقرة السابقة من هذا الفصل.

والسؤال الذي يلي هذه الخطوة هو. لماذا لا يسلك البلد دائماً مسلك فرض نسبة عالية من التعريفة الجمركية على السلع المستوردة، لكي يحصل على شروط أفضل؟

لا بد من التأكيد هنا، على موضوع مهم وحساس جداً، وهو أنه إذا لم يعمل البلد على تحسين شروط التبادل التجاري لاقتصاده، فإن التعريفة الجمركية في هذه الحالة سوف تؤدي إلى نتيجة معكوسة، تؤدي إلى الإضرار به وهي انخفاض مستوى الرفاهية الاقتصادية. سيما إذا ما عرفنا بأنها جزء من الرفاهية الاجتماعية العامة التي يمكن قياسها نقدياً بطريق مباشر وغير مباشر(35).

إذن فالمقصود بمستوى الرفاهية الاقتصادية، هو الزيادة في الدخل الحقيقي للأفراد في البلد الذي يفرض التعريفة الجمركية لأغراض تحسين شروط التبادل التجاري.

إذن لا بد من وجود مستوى في التجارة الدولية تشمل تعريفة جمركية بشكل

منخفض جداً مقارنة بالحالة الأصلية. لأن الهدف منها هو رفع مستوى الرفاهية الاقتصادية للدولة.

إضافة لما تقدم، فإنّ التعريفة تؤثر أيضاً على الطلب الاستيرادي المحلي، حيث إنّ أي انخفاض فيه يؤدي إلى تدني مستوى الرفاهية. فإذا كان مقدار تكاليف الدولارات أقل من قيمتها في الداخل، فإنّ هذا الأمر يظهر التعريفة الجمركية بأنّها الواسطة التي تؤدي إلى ارتفاع الأسعار المحلية للسلع إلى مستوى أعلى عما هو سائد في الأسعار العالمية.

وإذا كان مستوى التعريفة الجمركية مرتفعاً جداً، فإنّه في هذه الحالة يسبب خسارة كبيرة للبلد، لأنّ فرضها يؤدي إلى تخفيض الأسعار على الواردات في نفس الوقت(36).

أسئلة الفصل الرابع

س[1]: هناك قيود تفرض على صادرات وواردات التجارة الخارجية من حيث كمياتها. اشرحها مفصلاً؟

س[2]: اكتب مذكرة اقتصادية توضيحية عن سياسات التصدير الخارجي؟ مع مثال تطبيقي بالرسم؟

س[3]: تكلم عن أشكال الحماية التجارية للصناعة الناشئة بوضوح؟

س[4]: هناك أساليب فنية تستخدم لتقييد التجارة الخارجية. اشرح أنواع التعريفة الجمركية بتركيز؟

س[5]: حلل أثر التعريفة الجمركية في تحقيق التوازن الجزئي في علاقات الإنتاج. مع ذكر مثال تطبيقي بالرسم؟

س[6]: ناقش أثر التعريفة الجمركية على شروط التبادل؟

س[7]: اكتب بتوضيح علاقة التعريفة الجمركية بالرفاهية الاقتصادية؟

هوامش الفصل الرابع

(26) جون هندسون، وآخر، مرجع سابق، ص 476.

(27) د. عبد العزيز فهمي هيكل، مرجع سابق، ص 716.

(28) جون هندسون، وآخر، مرجع سابق، ص 447 وما بعدها.

(29) د. عبد العزيز فهمي هيكل، مرجع سابق، ص 312.

(30) د. أحمد الصفتي، العلاقات الاقتصادية الدولية، جامعة القاهرة 1988. ص 143.

(31) جون هندسون، وآخر، مرجع سابق، ص 473.

(32) د. أحمد الصفتي، وآخر، مرجع سابق، ص 133 وما بعدها.

(33) جون هندسون، وآخر، مرجع سابق، ص 406.

(34) د. دومنيك سالفاتور، مرجع سابق، ص 98.

(35) د. محمد صالح تركي القريشي، فواز جارالله الدليمي، مقدمة في الاقتصاد الدولي. وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، جامعة الموصل، العراق، ص 175.

(36) د. أحمد الصفتي، مرجع سابق، ص 134.

الفصل الخامس

ميزان المدفوعات

Balance of Payments

أولاً : مفهوم ميزان المدفوعات.

ثانياً : مكونات ميزان المدفوعات.

ثالثاً : طريقة القيد في ميزان المدفوعات.

رابعاً : أساليب معالجة العجز أو الفائض في ميزان المدفوعات.

خامساً : مضاعف التجارة الخارجية.

الفصل الخامس
ميزان المدفوعات
Balance of Payments

أولاً: مفهوم ميزان المدفوعات.

لقد جاء في معجم مصطلحات المال والأعمال على أن ميزان المدفوعات يعني جعل حسابين متعادلين وذلك بتقيد مبلغ محدد في أحدهما بهدف الموازنة كما يعرف ميزان المدفوعات على أنّه حساب مفصل للأعمال التجارية والمالية التي قام بها خلال مدة معينة جميع سكان البلد الواحد مع سكان جميع البلدان الأخرى.

يشمل الميزان أعمالاً متعددة، ومؤثرة فيه، مثل المعاملات الجارية وهي، الواردات والصادرات والسياحة وعمليات استثمار رؤوس الأموال وتوظيفها في الدول الأخرى، وعمليات الدفع بالذهب إلى الخارج وغيرها[37].

إذن فهو بيان بالصفقات المالية والتجارية لبلد مع بقية العالم خلال مدة محددة من الزمن تكون سنة في الغالب.

أمّا موسوعة المصطلحات الاقتصادية والإحصائية فيعرف الميزان، بأنّه جدولة أي تبويب Tabulation للمبادلات الدائنة Credit transactions والمبادلات المدنية debit transactions بين دولة ودولة أخرى والمؤسسات الدولية وذلك عن مدة سنة.

وقد يعرفه أخرون، بأنه عبارة عن حساب سنوي لكافة المعاملات الاقتصادية التي تمت خلال فترة معينة من الأشخاص المقيمين في بلد معين والأشخاص المقيمين في البلاد الأخرى.

أو هو عبارة عن سجل لحقوق الدولة وديونها خلال فترة معينة.

أو هو سجل منتظم لجميع المعاملات الاقتصادية مع العالم الخارجي في سنة معينة[38].

خلاصة التعريفات بأنّها جميعها تدور ضمن ارتباط الدولة مع مختلف الدول بعلاقات اقتصادية ومبادلات تجارية مسجلة مديونية متبادلة تتطلب تسويتها إجراء مدفوعات خارجية بين مختلف أطرافها، عليه تعمل كل دولة على تسجيل كافة المعاملات الاقتصادية التي يتم بينها مع سائر بلدان العالم خلال السنة.

وقد تعني كلمة الموازنة balancing. في المحاسبية قيام المصارف والشركات بإقفال الحسابات المفتوحة لديها وتعديلها بصورة منتظمة ودورية بهدف معرفة الأرباح والخسائر المتحققة خلال مدة معينة من الزمن[39].

أما الميزان التجاري: Balance of Trade فإنه يختلف عنه كونه متأتي منه وجزء من ميزان المدفوعات، يبين فيه صادرات الدولة بقيمتها فوب، F.O.B. أي Frec on board يستخدم المصطلح في ميزان المدفوعات، بأن يكون التسليم على ظهر السفينة بأسعار واردات السلع وصادراتها مضافاً إليها مصاريف التحميل. ويستثنى سيف من رسوم التأمين وأجور الشحن من دولة إلى أخرى من ثمن السلع، أي قيمة البضاعة، زائداً جميع النفقات التي أنفقت عليها حتى تصل محملة على ظهر السفينة، المستعدة للإبحار. ووارداتها من الخارج للسلع والخدمات بقيمتها سيف C.I.F. أي Cost + Insurance + Freight.

إذن هو صافي الفرق بين صادرات البلد ووارداته. فقد يكون في صالح البلد، عندما تزيد قيمة صادراته على قيمة وارداته. أي حالة الفائض. فقد يكون العكس في غير صالحه عندما تكون قيمة الواردات أكثر من قيمة الصادرات. وهنا يظهر العجز ويولد المشكلة.

عليه يجب التمييز بدقة بين هذه العبارة وعبارة ميزان المدفوعات وعدم الخلط بينهما. لهذا السبب قمنا بإيراد أكثر من تعريف لهذا الغرض.

ثانياً: مكونات ميزان المدفوعات[40].

يمكن تقسيم المبادلات التجارية الداخلة في الميزان إلى:

1 ـ الحساب الجاري Current account.

2 ـ حساب رأسمال Capital account.

3 ـ حساب التسويات الرسمية.

تدخل كل معاملة في ميزان المدفوعات بشكل دائنة أو مُدينة.

المعاملة الدائنة A credit transaction. هي تلك التي تؤدي إلى الحصول على مدفوعات من الأجانب.

أما المعاملة المُدينة. هي تلك التي تؤدي إلى مدفوعات للأجانب. أي كل حالة تبادلية تجارية مع الخارج تحتوي على أما جانباً إيرادات نتيجة ما صدرت من سلع وخدمات وتستلم ما يعادلها من قيمتها من الخارج. وأما استيراد سلع وخدمات من الخارج لحاجتها الضرورية لاقتصادها. عليه يتطلب دفع أو تسديد قيمتها إلى الخارج. هنا يظهر استخدام قانون الطلب المتبادل: Law of recip rocard demand في تحليل قانون النفقات النسبية بقدر علاقته بنسبة التبادل في التجارة الخارجية، وفي إظهار أهمية طلب أي بلدين في تحديد النقطة التي تستقر عندها نسبة التبادل بينهما، وبالتالي تحديد السعر الذي تقوم عنده التجارة الخارجية.

يعتبر الجانب الدائن إيجابي ـ وفيه تندرج تحته كافة العمليات التي تحصل الدولة على إيرادات من العالم الخارجي، بالمقابل يعتبر الجانب المدين أو الجانب السلبي للدولة ـ تندرج تحته كافة العمليات التي تؤدي الدولة مدفوعاتها إلى العالم الخارجي.

الحالة الأولى يمثل الصادرات من السلع والخدمات المتنوعة التي يؤديها الأشخاص المقيمون بالدولة لغير المقيمين بها. أمّا الحالة الثانية تمثل الواردات من السلع والخدمات المختلفة التي يتلقاها الأشخاص المقيمون بالدولة من غير المقيمين فيها.

شرح مكونات الميزان الرئيسية.

1 ـ الحساب الجاري Current account :

يتضمن الحساب الجاري. التجارة في السلع والخدمات والمدفوعات التحويلية. وهو يتكون من عنوانين. الأول يشير إلى الميزان التجاري المتمثل بالسلع، ويسمى تجارة منظورة Visible Trade حيث تمثل الفارق بين السلع المصدرة والسلع المستوردة. المتكونة من مواد خام ووقود ومواد غذائية ومنتجات شبه مصنعة ومصنوعات جاهزة.

أما الثاني فهو معاملات الخدمات. وهي تشمل، السفر، النقل، دخل الاستثمارات الأجنبية ومدفوعاتها والمعاملات العسكرية. كلها تشمل تجارة غير منظورة Invisible Trade. وميزان العمليات الجارية يبين الفرق بين الدخل القومي والإنفاق القومي خلال العام.

ـ يطلق على الفرق بين قيمة الصادرات وقيمة الواردات اصطلاح الميزان التجاري.

يلاحظ هنا بأن المعاملات غير المرئية أو غير المنظورة في الحساب الجاري أو ما يسمى المدفوعات الجارية بأنها لا تتعلق بأشياء لها كيان مادي مثل صادرات السلع ووارداتها عبر الحدود السياسية الواقعة تحت مراقبة السلطات الجمركية. لأنها في الغالب هي خدمات قدمت أو استوفيت خلال الفترة نفسها.

ـ كما يطلق على هذا العنصر في الميزان تسمية ميزان المدفوعات الجاري، لأنه يتناول بصفة عامة المعاملات التي يمكن تنسيبها إلى الدخل القومي، لأن السلع والخدمات التي يتضمنها الحساب الجاري هذا يشكل بصفة عامة جزءاً من الإنتاج الجاري للاقتصاد القومي ـ الصادرات أو من مجموع السلع والخدمات التي يتألف منها الاستهلاك الجاري للجماعة خلال فترة معينة ـ الواردات.

إما المدفوعات التحويلية، تشير إلى الهبات التي يقدمها الأفراد أو الحكومة إلى الأجانب، والهبات المتحصل عليها من الأجانب، أي بالعكس.

تدخل صادرات السلع والخدمات وإيراد المدفوعات التحويلية في الحساب الجاري في الجانب الدائن (+) لأنها تؤدي إلى الحصول على مدفوعات من الأجانب نتيجة التصدير. وهذه تكون لصالح الدولة.

من جهة أخرى تدخل واردات السلع والخدمات وصرف المدفوعات التحويلية في الجانب المدين منه (-) لأنها تؤدي إلى مدفوعات تحويلية إلى الخارج أي للأجانب، خارجة من الداخل أي معبراً عنها بقيمة تحويلية[41].

مثال/ الحساب الجاري.

جدول رقم (5)

أولاً: تجارة السلع.

1 ـ صادرات.

2 ـ واردات.

رصيد التجارة السلعية.

ثانياً: الخدمات.

1 ـ السفر والنقل (صافي).

2 ـ دخل الاستثمارات في الخارج.

3 ـ مدفوعات للاستثمارات الأجنبية في البلد.

4 ـ المعاملات العسكرية (صافي).

5 ـ خدمات أخرى (صافي).

رصيد الخدمات.

رصيد السلع والخدمات.

ثالثاً ـ مدفوعات تحويلية.

1 ـ الخاصة.

2 ـ الحكومية.

رصيد المدفوعات التحويلية.

رصيد الحساب الجاري.

خلاصة القول إن صادرات الدولة سواء كانت منظورة أم غير منظورة تقيد في الجانب الدائن، لأنها تولد إيرادات تستلم من قبل الدولة، لأن هناك أشخاصاً يقيمون فيها ويقدمون سلعاً وخدمات لغير المقيمين. وعلى العكس تقيد واردات للدولة، منظورة كانت أم غير مرئية في الجانب المدين. حيث تنشأ عنها مدفوعات تحويلية تؤديها الدولة لغيرها نظير ما يتلقاهُ الأشخاص المقيمون فيها من غير المقيمين في الخارج من سلع وخدمات.

2 ـ حساب رأسمال Capital account:

يبين هذا الحساب، تدفق القروض والاستثمارات الدولية في الأجل الطويل والأجل القصير. كما تشمل حركات شراء الأسهم. المستندات الأجنبية أو القيام بالاستثمارات المباشرة في الخارج، ويمكن توضيحها على النحو الآتي:

ـ تحتوي الاستثمارات الرأسمالية طويلة الأجل إلى المعاملات المستحقة السداد خلال سنة واحدة أو أكثر، تكون على شكل مباشر. مثل بناء مصنع أجنبي، أو العقارات التجارية في دولة ما والتي تنتقل ملكيتها إلى مقيم في دولة أخرى.

يعني الاستثمار المباشر في مصطلح صندوق النقد الدولي رؤوس الأموال الأجنبية المستثمرة في مشروعات تزيد حصة المستثمرين الأجانب فيها عن 50% من رأسمال.

تنعكس هذه الحركات في ميزان المدفوعات تحت حقل رؤوس الأموال طويلة الأجل مسجلة التغيرات التي تطرأ على مركز الدولة المالي فيها أما أن تكون دائنة أو مدينة للخارج.

ـ يتم تقييد هذا النوع من الاستثمارات في الميزان بالجانب المدين باعتبارها رأسمال مصدر طويل الأجل. يقابلها تسجيل قيد في الجانب الدائن في حقل حساب رأسمال قصير الأجل.

ـ إما ما يستثمر في الداخل من قبل المقيمين فإنه يولد قيمة، عندها تقييد في الجانب الدائن باعتباره استيراداً لرأسمال، يقابلها تدوين قيد في جانب المدين في حساب رأسمال قصير الأجل.

ـ وقد يأخذ الحساب صورة أوراق مالية، مثل أسهم وسندات يملكها مقيمون بالدولة أي أجانب. عندها تقييد في جانب المدين باعتبارها تصديراً لرأسمال. يقابلها قيد في جانب الدائن لرأسمال قصير الأجل.

ـ كذلك يشمل هذا الحساب قروضاً طويلة الأجل، تقييد في الجانب الدائن عندما يمنحها غير المقيمين للدولة باعتبارها استيراداً، يقابلها تسجيل قيداً في الجانب المدين لحساب رأسمال قصير الأجل. وبالعكس يقييد ما يقدمه المقيمون في الخارج بالجانب المدين باعتبارها تصديراً لرأسمال، يقابلها قيد في الجانب الدائن لحساب رأسمال قصير الأجل.

ـ إما حساب رأسمال قصير الأجل. فإنّه يشمل معاملات تتم خلال فترة معينة أقل من عام، مثل الأصول النقدية، ودائع البنوك، كمبيالات، قروض تحت الطلب، سندات حكومية قصيرة الأجل وغيرها. وقد يضيف المقيمون إلى هذه الأرصدة أو غيرها. عندها يقال إنه يصدر رأسمال قصير الأجل، تسجل قيداً في جانب المدين، وقيد دائن لدى الدول التي خرج منها رأسمال. وبالعكس يحدث في حالة استيراد رأسمال قصير الأجل.

كما يشمل هذا الحساب حركات الذهب، ويعامل تسجيله بنفس الطريقة التي تسجل فيها حركة السلع بالاستيراد والتصدير.

والجدول التالي يوضح هذه الصورة.

مثال/ على حساب رأسمال.

جدول رقم (6)

أولاً: رأسمال طويل الأجل.

1 ـ إيرادات الاستثمار المباشر.

2 ـ مدفوعات الاستثمار المباشر.

3 ـ إيرادات، استثمار محفظة الأوراق المالية.

4 ـ مدفوعات استثمار محفظة الأوراق المالية.

5 ـ قروض حكومية (صافي).

6 ـ رأسمال آخر (صافي).

الرصيد

ثانياً: رأسمال القصير الأجل/ خاص غير سائل.

1 ـ التزامات نحو الأجانب..

2 ـ مطلوبات على الأجانب.

ثالثاً ـ رأسمال السائل الخاص القصير الأجل.

1 ـ التزامات نحو الأجانب.

2 ـ مطلوبات على الأجانب.

رصيد رأسمال السائل الخاص القصير الأجل.

3 ـ حساب التسويات الرسمية:

يقيس هذا الحساب التغير في الالتزامات السائلة واللاسائلة الرسمية للأجانب والتغير في الأصول الاحتياطية الرسمية للدولة خلال السنة، وهذا يعني ما في حوزة

الدولة من ذهب وعملات قابلة للتحويل، وحقوق سحب خاصة (SDR_2) وحركة الذهب الخاص فيها وفي صندوق النقد الدولي (IMF).

فكل زيادة أو نقص في الأصول الاحتياطية، فإنهما يعتبران عنصرين دائنين (+). بينما النقص في الالتزامات والزيادة في الأصول يعتبران عنصرين مدينين (−). والجدول يوضح هذه الصورة.

جدول رقم (7)

مثال: حساب التسويات/ نحو الحائزين الرسميين الأجانب.

أولاً: التغير في الالتزامات.

1 ـ التزامات سائلة.

2 ـ التزامات غير سائلة.

رصيد التغيير.

ثانياً: التغير في الأصول الاحتياطية الرسمية.

1 ـ ذهب.

2 ـ عملات قابلة للتحويل.

3 ـ حقوق السحب الخاصة.

الرصيد.

خلاصة الكلام، يلاحظ على المعاملات الاقتصادية المسجلة في حسابات ميزان المدفوعات، بأنها ليست من طبيعة واحدة. إذ نرى أنها تجلب إيراداً خارجياً للدولة. وبالعكس يلزم الدولة أن تدفع ديوناً للعالم الخارجي، عليه فإنّ ميزان المدفوعات هو سجل لكافة الإيرادات والمدفوعات التي تؤدي حالياً أو مستقبلاً إلى تسوية نقدية، سواءً كانت هذه تسوي نقداً أو عن طريق الائتمان.

جـدول رقم (8)

مثال/ ملخص ميزان المدفوعات الليبي. لأغراض التوضيح.
خلال السنوات 1987 ـ 1991. ملايين الدنانير[42].

البيـــان	1987	1988	1989	1990	1991
1 ـ صافي حساب العمليات الجارية	307.7	522.1 -	468.0 -	613.3	189.6
أ ـ صافي السلع	128.9	31.1 -	24.6	1069.5	781.6
ب ـ صافي الخدمات	281.6 -	338.3 -	355.3	320.0 -	377.8 -
جـ ـ صافي التحويلات بدون مقابل	155.0 -	152.7 -	137.3 -	136.2 -	154.2 -
2 ـ صافي حساب عمليات رأسمال	37.5 -	1.6	323.7	284.9 -	125.6 -
أ ـ قطاعات غير نقدية.	25.2 -	173.2 -	24.1	251.2 -	105.2 -
ب ـ قطاعات نقدية	12.3 -	174.8	299.6	33.7 -	20.4 -
3 ـ صافي السهو والخطأ	43.0	114.5	54.2	15.2 -	56.4 -
4 ـ التغير في الاحتياطيات والبنود المتعلقة بها	302.2)	406.0	90.1	313.2 -	120.4 -
5 ـ الوضع العام لميزان المدفوعات	289.9	580.8	389.7	346.6 -	140.8 -

من الضروري توضيح بعض المفاهيم المرتبطة بعناصر الميزان للطالب كي تكون الصورة واضحة أمامه عندما يستخدم هذه العناصر وهي:

1 ـ ما المقصود بالمقيم؟

وفقاً للمفاهيم العلمية المعمول بها في إحصاءات موازين المدفوعات. يقصد به الشخص الطبيعي أو المعنوي الذي تربطه علاقات قوية بالدولة. ويكون خاضعاً لقوانينها، ويتمتع بحمايتها وقت اللزوم. ولا يشترط به أن يكون مقيماً في هذه الدولة بصفة دائمة. مثل السواح والمسافرين إلى الدولة من بلاد أخرى لأن موطنهم الأصلي

ليس في هذه الدولة. كذلك الحال بالنسبة لأعضاء السلك الدبلوماسي والقوات الأجنبية.

عليه فإن المعاملات الاقتصادية التي تتم بين الوحدات والشركات والمقيمين هي علاقات اقتصادية بين الداخل والخارج وتدخل على هذا الأساس في حسابات الميزان التجاري.

2 ـ السقف الزمني للميزان:

يتحدد الميزان بفترة زمنية معينة، تكون في الغالب سنة واحدة. ويلاحظ هنا أنه لا توجد قاعدة محددة في بداية أو نهاية هذه السنة. فكل دولة تتبع نوعاً مختلفاً من التقويم، إلاّ أنها جميعاً تستخدم مؤشرات في توجيه السياسة الاقتصادية لدولها.

3 ـ وظائف ميزان المدفوعات:

طبقاً للتعريفات المتقدمة والمصطلحات عن الميزان، يظهر أنه يؤدي عدداً من الوظائف الاقتصادية الهامة. يمكن إيجازها بالآتي:

1 ـ توفير معلومات عن درجة العلاقة التي يرتبط بها الاقتصاد القومي واقتصاديات العالم الخارجي. مثلاً إذا توفرت بيانات عن السلسلة الزمنية، فأنها تعطي مزيداً من التفضيلات عن التطور الزمني والتحولات الهيكلية للمعاملات الاقتصادية الدولية.

2 ـ تعتبر بيانات الميزان أداة للتقييم والتفسير العلمي لكثير من الظواهر الاقتصادية المرتبطة بالاقتصاد الدولي.

3 ـ مساعدة واضعي السياسة الاقتصادية في توجيه أمور البلاد. لأنها جزء من السياسة العامة، المعبرة عن نشاطات الدولة والمؤسسات التي يعهد إليها للقيام بوظائف معينة من شأنها أن تؤثر على نظام الاقتصاد وسيره[1]. لأنه في كثير من الأحيان

(1) د. أحمد منيسي عبد الحميد، د. عدنان عباس علي. منشورات جامعة قاريونس، بنغازي ـ ليبيا. 1992، ص 14.

ترتبط الإجراءات المالية والنقدية مع حالة ميزان المدفوعات لتلك الدولة. وغيرها من الوظائف التي يمكن الاستفادة منها في معالجة القضايا الاقتصادية المتعلقة بالبلاد.

ثالثاً: طريقة القيد في ميزان المدفوعات.

يقصد بالقيد هنا تسجيل المعاملات في دفتر محاسبي. وقد تكون القيود أما عادية أو ختامية أو عكسية.

هذه الطريقة معروفة في مسك الدفاتر عند كل معاملة اقتصادية دولية تدخل في ميزان المدفوعات للقطر، فتكون أما دائنة أو مدينة.

بصفة عامة يمكن القول إنّ الصادرات السلعية تقيد في جانب الأصول أو الجانب الدائن لأنها تؤدي إلى حصول البلد على إيرادات Reccipts.

مع ذلك فأن العبرة هنا في حالة القيد في ميزان المدفوعات بعمليات التصدير والاستيراد تسمى بالقيد المزدوج.

في ضوء هذا التحليل يمكن صياغة القاعدة العامة التالية والمتعلقة بكيفية القيد في الميزان. فهي كل عملية يترتب عليها زيادة دائنية الدولة تجاه الخارج أو نقص مديونية الدولة للخارج. هذه تدرج في جانب الأصول أو الجانب الدائن. وبطريقة مماثلة فأن كل عملية يترتب عليها زيادة مديونية الدولة للخارج أو نقص دائنيتها قبل الخارج تدرج في جانب الخصوم أو الجانب المدين، تصدق هذه القاعدة بالنسبة لكافة البنود التي يتضمنها القيد في ميزان المدفوعات.

تعتبر هذه القاعدة تطبيقاً للقواعد المعمول بها في نظرية القيد المزدوج. ومضمون هذه النظرية، أن كل عملية تقيد في الجانب الدائن في الميزان في نفس الوقت تقيد في الجانب المدين لهذا الميزان، فالصادرات والواردات غير المنظورة المقيدة في الميزان تؤدي إلى قيود مضادة في الأجزاء الأخرى من هذا الميزان(43).

خلاصة لما تقدم، أنّه في كل مرة تدخل فيه المعاملات التجارية إمّا دائنة أو

مدينة. فإنها تسجل أيضاً قيد مقابل مدين أو دائن/ على الترتيب. لنفس الحساب في واحد من الحسابات الثلاثة الداخلة بالميزان، وهذا يشار إليه بطريقة القيمة المزدوجة المعروفة في مسك الدفاتر، الآتي أمثلة على بعض المعاملات المألوفة في القيد المزدوج.

أمثلة توضيحية:

1 ـ تصدر شركة فرنسية سلعاً قيمتها 500 فرنك فرنسي إلى إنجلترا. تستلم الدفع بوديعة بالجنيهات الإسترلينية (عملة إنجلترا) والمساوية إلى مبلغ قيمة السلع المستلمة والبالغة 500 فرنك فرنسي في حسابها لدى بنك إنجليزي في لندن.

تقوم فرنسا تقيده في الجانب الدائن في بند السلع من حسابها الجاري بهذه القيمة للسلع المصدرة. أي 500 فرنك، وتسجل في الجانب المدين من رأسمالها السائل الخاص القصير الأجل بنفس القيمة. الزيادة في مطلوبات فرنسا على الأجانب ـ تدفق خارج رأسمال.

2 ـ ينفق سائح أمريكي في باريس مبلغ 600 دولار مقابل استخدامه الفندق والمأكل.

في هذه الحالة تسجل أمريكا في الجانب المدين في بند الخدمات (السفر) من حسابها الجاري ما قيمته 600 دولار. وتسجل في الجانب الدائن في رأسمال السائل الخاص قصير الأجلْ ما قيمته 600 دولار. زيادة في التزامات أمريكا نحو الأجانب ـ تدفق داخل رأسمال.

3 ـ تدفع الحكومة العراقية مساعدة نقدية قدرها 200 دولار إلى حكومة الهند، يسجل العراق في الجانب الدائن ـ زيادة قيمتها من التزامات سائلة نحو الحائزين الرسميين الأجانب بهذه القيمة، وتسجل في الجانب المدين مدفوعات تحويلية حكومية مبلغ 200 دولار.

4 ـ يخصص صندوق النقد الدولي I.M.F. مائة دولار من حقوق السحب الخاصة إلى ليبيا. تسجل ليبيا في الجانب المدين ـ زيادة في حقوق السحب الخاصة بها،

بهذا المبلغ في نبد احتياطيات رسمية. ولكنها تحافظ على التعادل بين إجمالي العناصر المدينة وإجمالي العناصر الدائنة. هذا يضاف إلى القيد الدائن، المتأتي من تخصيص حقوق السحب الخاصة بهذا المبلغ من الصندوق.

رابعاً: أساليب معالجة/العجز Deficit أو الفائض Surplus في ميزان المدفوعات.

من العرض السابق لميزان المدفوعات وبنوده وطريقة القيد فيه. يتبين ضرورة توازنه من الناحية الحسابية. بمعنى يجب أن يتساوى الجانب المدين مع الجانب الدائن. إلاّ أن هذا لا يعني ضرورة توازن بنوده المختلفة. فقد يكون حساب العمليات الجارية وحساب العمليات الرأسمالية غير متوازنين. ولكن إذا حدث هذا على سبيل المثال زادت الواردات عن الصادرات، أدى هذا إلى عجز فيه. في هذه الحالة لا بد من تغطيته بالحصول على قروض أجنبية. عندها يعتبر فائضاً يسجل في حساب العمليات الرأسمالية. وهكذا فإنه ينعكس في حساب آخر من حسابات الميزان. هذه الحالة تحدث أيضاً في حالة الميزان حيث فائضاً. أي العكس. إذن لا بد من تساوي الجانبين في الميزان وبالتالي حتمية توازنه.

نلاحظ أن الفائض في ميزان المدفوعات أو العجز فيه. يؤدي إلى حركة الذهب واحتياطيات العملات الأجنبية بين الدولة والدول الأخرى. الفائض Surplus معناه تزايد احتياطي الدولة من الذهب والعملات الأجنبية. أما العجز deficit فإنه تناقص هذا الاحتياطي.

أولاً: إذا كانت سوق الصرف حرة:

1 ـ حالة الفائض: Surplus:

أي صرف العملة الوطنية بعملات الدول الأخرى. فأن هذا يؤدي إلى أن يكون الميزان فائضاً. بسبب زيادة الطلب على عملة الدولة مقارنة مع عرضها. ولكنها بنفس الوقت تؤدي إلى رفع سعر صرفها مقارنة بعملات الدول الأخرى. تعمل هذه الحالة إلى رفع أثمان منتجات الدولة والخدمات في الأحوال التالية، مع ملاحظة أن هذا

التغير يتوقف على مرونة الطلب الخارجي على منتجات الدولة وخدماتها. بسبب ارتفاع أسعارها بالنسبة للمقيمين في الخارج.

كذلك على مرونة طلب الدولة على منتجات الدول الأخرى والخدمات التي يمكن أن تؤديها لها ـ بسبب انخفاض أسعار هذه المنتجات والخدمات نتيجة ارتفاع سعر صرف العملة الوطنية.

2 ـ حالة العجز: deficit:

هذه الحالة هي معكوس الأولى. تظهر عندما يكون مدفوعات الدولة أخذه بالزيادة تجاه طلبها على العملات الأجنبية لسداد ما تستورده، فيزداد معها عرض العملة الوطنية مقارنة بالطلب عليها فينخفض سعر صرفها، exchange rate بالنسبة للعملات المختلفة الأخرى. يترتب على هذه الحالة انخفاض أثمان منتجات الدولة وخدماتها بالنسبة لطلب المقيمين بالخارج، فيزداد الطلب على هذه المنتجات والخدمات، من جهة أخرى يقل الطلب الداخلي على المنتجات والخدمات الأجنبية. وبذلك يتحقق التوازن من ميزان المدفوعات في الأعوام القادمة. مع ملاحظة مرونة الطلب. كما ذكرنا أعلاه.

ثانياً: أما إذا كان سوق الصرف غير حر.

أي وجود نظام رقابة على الصرف. Exchange control في الدولة، تصبح وظيفة الحكومة من خلال المؤسسات المالية المختلفة العمل على إحداث التوازن بوسائلها المختلفة. وهو أمر قد يستغرق سنوات، عليه يجب على الدولة أن تكون مستعدة لشراء العملات الأجنبية أو الذهب في حالة وجود فائض من الخارج، واللجوء إلى عملية البيع في حالة العكس، أي وجود العجز، لمساعدة المقيمين في الداخل على دفع ما يترتب عليهم دفعه إلى الخارج.

ـ أما حالة اختلال ميزان المدفوعات. أنه من غير المرجح في عالم غير منتظم أن يغلب دائماً التوازن الخارجي. وسوف يحدث أما فائض أو عجز فيه، ولكن عدم التوازن يمكن تسويته بسهولة في حالة كون العجز أو الفائض صغيراً. والشيء

الأساسي الذي ينبغي تحاشيه هو الاختلال الأساسي لميزان المدفوعات، هي الحالة المزمنة في اللاتوازن. وهناك ثلاث طرق أساسية لقياس العجز أو الفائض في ميزان المدفوعات عند حدوث الاختلال، وهي:

1 ـ الرصيد الأساسي: الذي يتضمن فقط رصيد الحساب الجاري، ورصيد حساب رأسمال الطويل الأجل.

2 ـ رصيد السيولة الصافية: الذي يتضمن بنود الرصيد الرئيسي مضافاً إليها رصيد رأسمال اللاسائل الخاص القصير الأجل. وتخصيص حقوق السحب الخاصة.

3 ـ رصيد التسويات الرسمية: الذي يعبر عن مجموع رصيد السيولة الصافية مضافاً إليها رصيد رأسمال السائل الخاص القصير الأجل.

تعطي كل طريقة من هذه الطرق نتيجة مختلفة.

ـ ولنا أن نسأل: كيف يمكن التوفيق بين هذا المبدأ ومشكلة العجز أو الفائض في ميزان المدفوعات؟ فالدول النامية يلاحظ عليها أنّ من أهم مشاكلها هو تعرضها لعجز دائم في ميزانها بسبب تفوق وارداتها من المواد الغذائية واتصاف هذا القطاع بعدم مرونة الإنتاج لاستجابته إلى الطلب المتزايد.

ـ هنا يجب التفرقة في بنود الميزان بين بنود أصلية أو أساسية وهي الإيرادات والمدفوعات التي تحدث نتيجة عمليات لا ينظر عند عقدها إلى حالة المديونية أو الدائنة لبقية البنود في الميزان، أو دون اعتبار لما قد تتركه العناصر الأخرى من فائض أو عجز، فهي تتحقق بصفة مستقلة دون أن يكون الغرض منها تسوية جانبي الميزان.

ـ عليه عندما يقال إن هناك عجزاً أو فائضاً في الميزان فيقصد بها البنود الأصلية، فإذا زادت حقوق الدولة قبل الغير بالخارج عن ديونها فأن جزءاً من هذه الحقوق سوف تدفع ويبقى فائض لديها، عندها يعجز الميزان إيجابياً. إمّا إذا كانت حقوق الدولة غير كافية لتغطية التزاماتها عندها يقال إن هناك عجزاً في الميزان. في هذه الحالة يجب إجراء عمليات إضافية لموازنة الحسابات، مثل العمليات الخاصة بتصدير الذهب أو السحب من حسابات الدولة من البنوك بالخارج[44].

ـ إن ظهور حالتي العجز أو الفائض في ميزان المدفوعات ليس من الأمور المرغوب فيها، لأنه يترتب عليه مشاكل كثيرة، فالعجز معناه أنّ الدولة عليها حقوق واجبة الدفع، أي تكون مدينة للخارج، بسبب كونها تعيش بمستوى أكبر من إمكانياتها الحقيقية. ويترتب على هذا الوضع إقبال على عملات الدول التي تستورد منها هذه الدولة، يقابلها انخفاض الطلب على عملتها.

ـ النتيجة تتولد خسارة بسبب تدهور عملتها المحلية. وإذا استمر هذا الوضع يجعل الدولة في مركز اقتصادي ضعيف دولياً خاصة أمام المؤسسات المالية الدولية والإقليمية.

ـ وكما أن العجز يعتبر ظاهرة غير مرغوب فيه، فأنّ الفائض أيضاً يعتبر أمراً كذلك. فالدولة التي لها حقوق فائضة، أي دائنة للغير في الخارج، يعني هذا عدم تمتعها بكل ثروتها، وضاغطة على نفسها وتعيش في مستوى أقل من إمكانياتها. هذا الوضع يدل على زيادة الطلب على صادراتها، قد يؤدي إلى رفع أسعار منتجاتها المحلية. الأمر الذي قد يؤدي إلى حدوث تضخم داخلي ما لم تقدم بإجراءات مناسبة لمعالجتها، بالرغم من وضعه الجيد.

أخيراً من الضروري تحديد أسباب العجز أو الفائض في الميزان، يمكن إيجازها كالآتي:

ـ إما إذا كان يعكس اختلالاً هيكلياً في الاقتصاد القومي أو أن هذا العجز يعتبر طارئاً. أو قديكون سببه الرئيسي هو توسيع الدولة خاصة النامية منها إلى استيراد السلع الرأسمالية التي تهدف إلى زيادة الطاقة الإنتاجية لاقتصادها كي تعمل في المستقبل إلى زيادة قدرتها على تسديد التزاماتها تجاه الخارج.

وقد يكون العجز ناشئاً من استيراد المواد الغذائية، وهو الوضع السائد أيضاً في الدول النامية نتيجة للزيادات السريعة في السكان. كل هذه الحالات وغيرها تؤدي إلى زيادة الطلب على العملة الأجنبية وانخفاض قيمة العملة المحلية.

ـ عليه فأن العجز الذي تواجهه الدول النامية يحمل السببين معاً، ولا بد أن تعمل هذه

الدول على تقليل أثر العامل الثاني. وهو زيادة واردات المواد الغذائية لأنه يتضمن نوعاً من الاستهلاك ولا يمثل زيادة في المقدرة على السداد والدفع.

أما النوع السابق من العجز وهو الاختلال الهيكلي، فلا بد من اتخاذ إجراءات تحد منه. لأنه يتضمن نقصاً مستمراً في أصول الدولة قصيرة الأجل وزيادة مستمرة فيها، ولا يمكن لها أن تسمح باستنزاف مواردها من العملات الأجنبية والذهب. وهي موارد هي بحاجة دائمة إليها لتغطية ما قد تتعرض له من عجز مؤقت في ميزانها أو عند تراكم ديونها الخارجية.

- وقد يظهر العجز من النوع الثاني الناشيء عن مدفوعات من جانب واحد. مثل حالة دفع تعويضات من دولة مفروض عليها بالقوة والإجبار عن انهزامها في الحرب إلى الدولة المنتصرة. فأن العجز قد يختفي في الميزان حال تسوية هذه المدفوعات والعودة إلى الحالة الطبيعية.

خامساً: مضاعف التجارة الخارجية Foreign Trade Multiplier

الأساس في فكرة مفهوم المضاعف متعلقة بالميل الحدي للاستهلاك عندما يكون أكبر من الصفر. بمعنى كل زيادة في الاستثمار تؤدي إلى زيادة في الدخل بقدر أكبر من الزيادة في الاستثمار وذلك عن طريق الدورات المتعاقبة في الإنفاق.

فالميل الحدي للاستهلاك يعني الزيادة في الإنفاق الاستهلاكي المترتب على الزيادة في الدخل القومي بوحدة واحدة فقط.

فإذا كانت دالة الاستهلاك تأخذ اتجاهاً مستقيماً، يكون ميل هذا الخط هو الميل الحدي للاستهلاك.

إذن لا بد أن يكون هذا الميل أقل من الواحد الصحيح بالنسبة للمجتمع. حيث إنّ الفرق عن الواحد الصحيح هو الميل الحدي للإدخار. أي نسبة ما يدخر من الزيادة الحاصلة في الدخل، بعد أن يوزع بين الإنفاق الاستهلاكي وزيادة الإدخار. لذلك يكون الميل الحدي للإدخار = 1 - الميل الحدي للاستهلاك.

يلعب هذا الميل دوراً هاماً في نظرية كينز حول مضاعف الاستثمار. حيث يمثل هذا المضاعف الكسر = 1 ÷ الميل الحدي للإدخار.

أو [1 ÷ (1 - الميل الحدي للاستهلاك)]. إذ كلما ارتفع الدخل وتناقص الميل الحدي للاستهلاك، أدى بالضرورة إلى تزايد الميل الحدي للإدخار[45].

عليه فإنّ مضاعف التجارة الخارجية يتهم بأثر أي زيادة في الإنفاق الخارجي على الصادرات. بعبارة أخرى على الدخل القومي للدولة. هنا نجد التشابه فيما يتعلق بين التصدير الإضافي من جهة والاستثمار الإضافي من جهة أخرى. وكذلك بين الاستيراد من جهة والإدخار من جهة ثانية[46].

يعتبر التصدير الإضافة نوعاً من الإنفاق على منتجات الاقتصاد القومي، لكنه إنفاق بهدف الخارج. لهذا فإن كل زيادة فيه، أي الإنفاق على الصادرات، فهو يشابه الزيادة في الإنفاق الاستثماري داخل الاقتصاد القومي[47].

أمّا أثر مضاعف التجارة الخارجية على عملية التوازن في الاقتصاد القومي، يمكن توضيحها بالصيغ الرياضية التالية[48].

1 ـ عندما يكون الاقتصاد مغلقاً. Closed Economy:

التوازن في هذه الحالة يمكن أن يعبر عنه بالمعادلة التالية:

$$Y = C + I = C + S$$

حيث:

Y = الدخل القومي. National Income

C = الاستهلاك. Consumption

S = الإدخار. Saving

I = الاستثمار. Investment

من المعادلة يتضح أنّ حالة التوازن لا بد أن يكون فيها الاستثمار يعادل الإدخار،

أي: I = S. فالأستثمار هو إضافة إلى الدخل، في حين الإدخار هو تسرب منه.

2 ـ حالة الاقتصاد المفتوح. Open Economy:

هنا يتم استخدام متغيرين مهمين آخرين، هما: الصادرات والاستيرادات. يرمز للمتغير الأول الحرف EX. والثاني بالحرف IM.

يعتبر هنا الاستيراد مثل الإدخار في الحالة الأولى، لأنه يمثل قدراً من التسرب Leakage من الدخل القومي. فعندما يستورد البلد، معناهُ هناك تدفق نقدي إلى الخارج لسداد قيمة السلع والخدمات المستوردة.

أما حالة العكس، فإنّها تعني إنفاقاً في الداخل من الأجانب. لذلك فهي تمثل إضافة Injection إلى الاقتصاد القومي.

عليه يمكن أن يعبر عن التوازن في هذه الحالة بالمعادلة التالية:

صادرات I + EX	=	S + IM إدخار
استثمار		واردات

ويمكن أن نعبر عن مستوى الدخل المتوازن بالصيغة الرياضية التالية:

$$Y = C + I + EX = C + S + IM$$

تعتبر الصادرات هنا مثل الاستثمار. فهي إضافة إلى الدخل القومي، لأنها تمثل إنفاقاً على السلع والخدمات الداخلية. لذلك فهي مصدر للدخل تتسلّمه عناصر الإنتاج في الداخل. ولهذا فهي في هذه الحالة تشبه الاستثمار، يكون لها أثر مضاعف.

فإذا لم يكن هناك تسرب من الدخل الإضافي من الصادرات فإنّه سوف يستمر على مضاعفة نفسه. ومع ذلك هناك احتمالان للتسرب.

1 ـ عند ارتفاع الدخل، فإنّ الاستيرادات يرتفع معها.

2 ـ من المحتمل توجه جزء من الدخل المضاعف نحو الإدخار[49].

بهذا الوجه يلاحظ أنّ الإدخار والاستيراد يمثلان تسرباً متوقعاً من الدخل.

عليه يمكن تمثيل مضاعف التجارة الخارجية والذي يسمى أيضاً مضاعف الصادرات بالصيغة الرياضية التالية:

$$K_E = (1/CS + IM)$$

K_E	= (1/ CS	+	IM)
	↓		↓
مضاعف الصادرات	ميل حدي للإدخار		ميل حدي للاستيراد.

أما في الاقتصاد المفتوح فيوجد تسرب آخر وهو الاستيرادات. أما في الاقتصاد المغلق تكون الصيغة: $K = 1/S$[50].

مما تقدم من المعادلات يظهر إنه كلما قلت أو صغرت التسربات، فإنها تدل على صغر الميول الحدية إلى الإدخار والاستيراد. فإنها تؤدي إلى كبر أثر المضاعف الناجم عن زيادة الصادرات.

مثلاً: إذا كان الإدخار S = 0.3، والاستيراد IM = 0.3.

فتكون المعادلة:

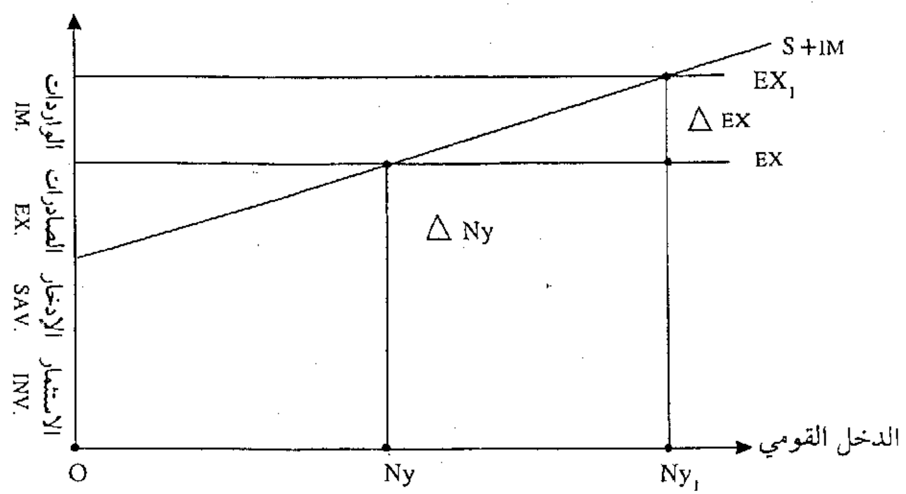
$$K_E = 1/(0.3 + 0.3) = \frac{1}{0.6} = 1.7 \quad \boxed{2 + 2 = \frac{1}{4} = 2.2}$$

أمّا إذا كان الإدخار S = 0.4 و IM = 0.3

$$K_E = \frac{1}{0.7} = 1.4 = \quad \boxed{3 + 2 = 5 = \frac{1}{5} = 2}$$

يمكن توضيح مضاعف التجارة الخارجية برسم بياني:

شكـل رقم (9)



من الشكل البياني أعلاه، يمثل الخط الأفقي الحرف .EX الصادرات.

والخط .S+IM يمثل دالة الإدخار والاستيراد.

عندما يكون الاقتصاد في حالة توازن، فيكون عند النقطة .Ny، من مستوى الدخل القومي. حيث يكون الإدخار مضافاً إليه الاستيراد يساويان الصادرات.

نفترض هنا حصول زيادة مستقلة في الصادرات. بحيث يحدث تحول من .EX إلى EX_1. قد يكون سببها التغير في الأذواق في الخارج لمصلحة الدولة المصدرة، الأمر الذي يفضي إلى إضافة من الدخل إلى الاقتصاد. أي زيادة الدخل تكون بقدر أكبر من مقدار الإضافة الجديدة من الصادرات. لأن إنفاق الدخل الإضافي موجه إلى السلع والخدمات الداخلية. ويتسرب منه جزء واحد يذهب إلى الإدخار والاستيراد.

الشكل أعلاه يوضح أثر المضاعف الناجم عن الزيادة المستقلة في الصادرات. وذلك لأن ΔNY هي أكبر من Δ EX. ويتقرر التوازن الجديد عند Ny_1 وهو

مستوى الدخل القومي الذي يكون عنده الإدخار والاستيراد يتعادلان مع المستوى الجديد للصادرات.

إذن يتوقف أثر توسع الدخل القومي الناجم عن زيادة الصادرات على خط الانحدار Slope في جدول الإدخار ـ الاستيراد.

فالأثر التوسعي نراه يكبر، كلما قل الميل الحدي للإدخار والاستيراد.

أما الزيادة المستقلة للاستيرادات في الدخل القومي، فهو يعكس نفس أثر الزيادة على الصادرات. ولتوضيح ذلك.

نفترض أنّ الأفراد يفضلون السلع الأجنبية على السلع المحلية. فإنه يحدث زيادة في الاستيراد. وهذا يعني ميل الطلب المحلي بالهبوط. مما يؤدي إلى تخفيض الإنتاج والاستخدام، ترتب عليه هبوط في الدخل. وهكذا على مجموع الطلب على السلع الداخلية، وإلى المزيد من الهبوط في الدخل الناجم عن أثر المضاعف بشكل مستمر إلى أن يبلغ الاقتصاد مستوى جديداً من التوازن[51].

خلاصة ما تقدم، يمكن الحصول على الميل الحدي للواردات من كسر المضاعف المتكون من البسط والمقام علماً أن يكون التغير في المقام.

تعتبر الواردات تسرباً من الدخل، مما يؤدي إلى خفض المضاعف في الاقتصاد المفتوح.

قيمة المضاعف تعتمد على الميل الحدي لكل من الإدخار والاستيراد. فإذا حدث فيهما ارتفاع أدى إلى انخفاض المضاعف والعكس هو الصحيح.

إذن هناك شروط للتوازن وهي ضرورة تساوي مصادر التسرب مع مصادر الإضافة من وإلى الدخل القومي.

الافتراض هنا، إذا حدثت زيادة في الصادرات، فإن هذا يؤدي إلى تحقيق فائض نتيجة زيادة الدخل. مما يشجع على زيادة الطلب على الاستيرادات ولكنها لن تكون مساوية إلى زيادة الصادرات، طالما أن الميل الحدي للإدخار أكبر من الصفر.

ولكن الزيادة المستمرة في الدخل سوف تزيد من الإنفاق على الاستيرادات، مما يؤدي حتماً إلى انخفاض في ميزان المدفوعات.

تم التركيز على العوامل والمتغيرات المؤثرة فقط على الدخل المحلي، ولم نأخذ في الاعتبار تأثيرها على العوامل الخارجية للدول المتاجرة معها، وبالتالي أثرها على مضاعف التجارة الخارجية في التحليل.

أسئلة الفصل الخامس

س1: توجد عدة مفاهيم لميزان المدفوعات، حددها بتركيز؟

س2: اشرح مكونات ميزان المدفوعات الرئيسية بالتفصيل؟

س3: ماذا تعني المفاهيم التالية في ميزان المدفوعات؟

أ - المقيم.

ب - السقف الزمني للميزان.

س4: حلل طريقة القيد المزدوج في عمليات ميزان المدفوعات؟

س5: ما هي أساليب معالجة العجز أو الفائض في ميزان المدفوعات. ناقشها بتركيز؟

س6: حدد مفهوم مضاعف التجارة الخارجية بوضوح؟
ثم اشرح أثره على عملية التوازن في الاقتصاد القومي بالصيغ الرياضية؟

هوامش الفصل الخامس

(37) المحامي نبيه غطاس، مرجع سابق، ص 43.

(38) د. محمد زكي شافعي، مرجع سابق، ص 61.

(39) د. سامي عفيفي حاتم، مرجع سابق، ص 89.

(40) د. مصطفى عبدالله خشيم، موسوعة علم العلاقات الدولية، جامعة الفاتح، طرابلس ـ ليبيا، 1996، ص 183.

(41) د. دوفيك سالفاتور، مرجع سابق، ص 123 وما بعدها.

(42) مصرف ليبيا المركزي، التقرير السنوي الرابع والثلاثون، الجماهرية الليبية، 1989، ص 86. + السادس والثلاثون، 1991ـ 1992، ص 92.

(43) د. سامي عفيفي حاتم، مرجع سابق، ص 92.

(44) د. صبحي تادرس قريصة، وآخر، مرجع سابق، ص 329.

(45) د. عبد العزيز فهمي هيكل، مرجع سابق، ص 360.

(46) عمر الأيوبي، معْجم الاقتصاد، مترجم، بيروت ـ لبنان، 1995، ص 168.

(47) د. محمد زكي شافعي، مرجع سابق، ص 137 وما بعدها.

(48) د. عبد الرحمن يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية ـ مصر، 1993، ص 241 ـ 260.

(49) فرانس جيروينلام، الاقتصاد الدولي، كتاب مترجم، جامعة قاريونس، بنغازي ـ ليبيا، 1991، ص 109 وما بعدها.

(50) د. عطية المهدي الفيتوري، الاقتصاد الدولي، منشورات مركز بحوث العلوم الاقتصادية، بنغازي ـ ليبيا، 1988، ص 195 وما بعدها.

(51) د. سامي عفيفي حاتم، مرجع سابق، ص 192 وما بعدها.

الفصل السادس
الصرف الأجنبي
Foreign Exchange

أولاً: مفهوم الصرف الأجنبي.

ثانياً: سوق الصرف الأجنبي.

ثالثاً: معاملات سوق الصرف الأجنبي.

رابعاً: نظريات سعر الصرف.

1 ـ نظرية تعادل القوة الشرائية.

2 ـ نظرية ميزان المدفوعات.

3 ـ نظرية سعر الخصم.

خامساً: أنظمة الصرف الأجنبي.

1 ـ نظام سعر الصرف الثابت/ المستقر.

2 ـ نظام سعر الصرف المرن/ المتغير.

سادساً: التسويات الدولية.

1 ـ الحوالات المصرفية.

2 ـ الكمبيالات التجارية.

3 ـ الاعتمادات المصرفية.

سابعاً: الرقابة على الصرف.

الفصل السادس

الصرف الأجنبي

Foreign Exchange

أولاً: مفهوم الصرف الأجنبي.

إن موضوع الصرف الأجنبي شمل العديد من التعريفات. ومن أكثرها أهمية وأوسعها انتشاراً، التعريفان الآتيان.

1 ـ يقصد بالصرف الأجنبي. النظام أو العملية التي يتم وفقها تحويل عملة وطنية إلى أخرى، ونقل أو تحويل النقود من دولة إلى أخرى.

2 ـ المفهوم يستعمل للإشارة إلى العملات الأجنبية، والتشريعات الصادرة، التي تنظم التعامل في الصرف الأجنبي[52].

إذن فهو السعر أو المعدل الذي على أساسه يجري تبادل عملة معينة بعملة أخرى أو بالذهب.

يتم التبادل إما لحظياً أو أجلاً Spot or Forward. والسعر الواقعي للعملية التي تحدث في أي وقت تتم بإلغاء الطلب والعرض عليها. هذا يتوقف على وضع ميزان مدفوعات الدولة. فيما إذا كان فيه فائض أم عجز، على طلب العملات الأجنبية لمواجهة التغيرات المحتملة.

إذن فهو ثمن وحدة العملة الوطنية مقدراً بوحدات من العملة الأجنبية، أو العكس. عندما يتقرر سعر الصرف، فأنه يبقى على حاله مدة طويلة من الزمن. فإذا

ابتعد عن واقع السوق، أصبح مبالغاً فيه، وأدى إلى العجز في الميزان. عندها تقرر الدولة تخفيض قيمة عملتها، أي إعادة تحديد السعر بقيمة جديدة أدنى، بحيث تعمل على زيادة أسعار الواردات وتخفض في أسعار الصادرات. إما إذا أصبح سعر الصرف أقل قيمة، أدى إلى حدوث فائض في الميزان. عندها يمكن إعادة تقييم العملة، أي إعادة تحديد سعرها عند قيمة جديدة أعلى، تعمل على تخفيض أسعار الواردات وتزيد من أسعار الصادرات[53].

ثانياً: وظائف سوق الصرف الأجنبي **Functions of Foreign Market**

يعرف سوق الصرف الأجنبي على أنه السوق الذي تتم فيه مبادلات الصرف الأجنبي، أي الذي تباع وتشترى العملات المختلفة الواحد بالأخرى. أي يتم فيه تحديد سعر وحدة العملة الأجنبية بدلالة العملة المحلية.

إذن فهو الإطار التنظيمي الذي فيه يقوم الأفراد والشركات والمصارف بشراء وبيع العملات الأجنبية. وهو يقوم بوظائف ثلاثة هي:

1 ـ نقل القوة الشرائية. Transfer of Purchasing Power:

تعتبر هذه وظيفة أساسية للسوق بنقل القوة الشرائية من بلد إلى آخر. ومن عملة إلى أخرى. فالعملية تتم بعد تحديد قيمة السلعة المطلوب مبادلتها بين الدولتين. فسعر السلعة يتحدد بالعملة للدولة المصدرة. وفي نفس الوقت هناك قيمة دولية لعملة هذا البلد بدلالة عملة أخرى تكون معياراً للتعادل يحدد رسمياً. وبالمقابل عملة الدولة المستوردة لها قيمة محددة دولياً بنفس معيار التعادل.

مثلاً. إذا كان سعر سلعه ليبية (10) د.ل. والدينار الليبي يعادل بالسعر الرسمي ثلاثة دولارت أمريكية. وترغب هذه الدولة تصدير سلعتها إلى تونس وهذه لديها رغبة باستيرادها. وعملتها الدينار ويعادل بالسعر الرسمي دولاراً أمريكياً واحداً، فتكون عملية نقل القوة الشرائية من عملة لأخرى بالشكل التالي: سعر السلعة المراد تصديرها (10) د.ل. والدينار الليبي يعادل ثلاثة دولارات. فيكون السعر المعلن للتصدير هو (30) دولاراً أمريكياً، أي القوة الشرائية لهذه السلعة بالعملة الأجنبية.

إذن على الدولة المستوردة لهذه السلعة أن تدفع هذا السعر لتحصل عليها. هنا تتم عملية نقل القوة الشرائية من تونس إلى ليبيا بهذا السعر، وعند إتمام الدفع يتم تحويل العملة الأجنبية إلى العملة المحلية بالقيمة المحددة.

وقد تلعب وظيفة المقايضة الدولية في السوق دوراً هاماً في تسهيل التجارة الدولية وحركة رؤوس الأموال.

فالمقايضة/ هي مبادلة. سلعة بسلعة أخرى مباشرة بدون توسط النقود. أمّا إذا تمت باستخدام النقود لقياس القيمة فقط، سميت عندها مبادلة واعتبرت مقايضة غير مباشرة.

2 ـ توفير الأئمان. Provision of credit:

تقوم هذه الوظيفة للسوق بدور أساسي في نمو التجارة المعتمدة على التسهيلات الأئمانية. فالمصدرون والمستوردون يمكنهم الحصول على هذه التسهيلات قبل وبعد عمليات الشحن. انظر الفقرة سادساً من هذا الفصل.

3 ـ توفير التسهيلات الوقائية:

يقصد بمفهوم الوقاية Hedging تغطية مخاطر التصدير. كما أنه يوفر وسيلة لحماية المصدرين والمستوردين من التقلبات التي قد تحدث في سوق الصرف الأجنبي للعملات.

ثالثاً: معاملات سوق الصرف الأجنبي.

هنا يمكن إعطاء فكرة موجزة عن أهم أشكال المعاملات التي تتم في هذا السوق وهي:

1 ـ الصرف الفوري. Spot Exchange:

يقصد به ذلك الصنف في التعامل بالصرف الأجنبي الذي يتطلب مبادلة العملات فيه فوراً. هذه العملية تتم خلال يومين في معظم الأسواق. ويعرف سعر

الصرف الحاضر أيضاً بهذا الاسم. أما سوقها فيعرف بالسوق الفوري.

2 ـ الصرف المؤجل. **Forward Exchange**:

تعني صفقات مؤجلة بشكل اتفاق بين طرفين، يلزم الطرف الأول القيام بدفع مبلغ محدد متفق عليه من العملة الأجنبية في فترة قادمة إلى الطرف الثاني، مقابل دفع مبلغ معين بالعملة المحلية من قبل الطرف الأخير بالسعر الذي تم الاتفاق عليه.

يطلق على سعر الصرف الذي يطبق بهذا الشكل بالعقود المؤجلة بسعر الصرف المؤجل. هنا تجدر الإشارة إلى أن المضاربة في هذه الأسواق تظهر بشكل واضح، الأمر الذي يدعو إلى تدخل الدولة بواسطة التشريعات للحد من هذه الظاهرة.

عند المقارنة بسعر الصرف الفوري فإنّ معدل الصرف الآجل ربما يكون مساوياً أو أقل أو أعلى منه.

فإذا كان السعر المعلن مساوياً لسعر الصرف الفوري، يقال عليه إنّ السعر الآجل للصرف هو في حالة تعادل، لسعر الصرف الحاضر.

أمّا إذا كان سعر الصرف الآجل قد وصل إلى مرحلة الانحراف عن المعدل الحالي بالنسبة لسعر الصرف الفوري على أساس سنوي. في هذه الحالة يمكن لهذه العملة الأجنبية شراء عدد أكبر من الوحدات بالسعر الآجل مقارنة بالسعر الحالي(54).

وإذا كان سعر الصرف الآجل لعملة معينة، مثلاً الدولار في حالة خصم بالنسبة إلى السعر الحالي، عندها يمكن لهذه العملة الأجنبية أن تشتري وحدات أقل من العملة الأجنبية بالسعر الآجل مقارنة بالسعر الحاضر. أي بشكل نسبة انحراف للسعر الآجل عن السعر الحالي.

يتم تحديد سعر الصرف المؤجل عن طريق الطلب والعرض على الصرف الأجنبي. فعندما تزيد الكمية المطلوبة عن الكمية المعروضة، يكون السعر الآجل أعلى من سعر الصرف الحاضر بفارق نسبة الانحراف.

وفي حالة التساوي بين العرض والطلب، فإنّ سعر الصرف المؤجل يكون مساوياً لسعر الصرف الحاضر.

وإذا كان العرض أكبر من الكمية المطلوبة، فإنّ سعر الصرف الأجل يكون أقل من سعر الصرف الحالي بمقدار الخصم(55).

رابعاً: نظريات سعر الصرف.

توجد عدة نظريات تحاول كل منها تفسير آلية تحديد سعر الصرف بين العملات المختلفة في ظل نظام النقود الورقية الإلزامية. وهي:

1 ـ نظرية تعادل القوة الشرائية:

يرجع أساس النظرية إلى كتابات التجاريين في القرن السابع عشر. ولكنها ظهرت إلى الوجود حديثاً في كتابات الاقتصادي السويدي جوستاف كاسل. 1866 ـ 1945 Gustav Cassel.

تقوم النظرية أساساً على التجارة الحرة بين الدول. بالتعريف الآتي(56):

إن معدل التبادل بين عملتين ينبغي أن يعتمد على القوة الشرائية المحلية لهما.

ملخص النظرية.

إن القيمة الخارجية لعملة دولة معينة، يتوقف على قوتها الشرائية في السوق المحلية، أي على العلاقة بين الأسعار السائدة في الدولة بالنسبة للأسعار في الدول الأخرى(57).

بتوضيح أكثر. تقول النظرية بأنّ سعر الصرف بين عملة وأخرى يكون متعادلاً عندما تكون قوتها الشرائية المحلية لسعر الصرف متعادلة، مع قوتها الشرائية في الخارج، وأن أي تغير في القوتين لا بد أن يؤدي إلى تغير القوة الشرائية الأخرى.

لتوضيح ما تقدم نعرض المثال التالي:

1 ـ أن سلعة معينة ولتكن المنسوجات مثلاً تكلف الوحدة منها في سوريا ليرة واحدة. وثلاثة دنانير في العراق. هذا معناه بأن الليرة الواحدة تعادل ثلاثة دنانير حسب الفرضية.

2 ـ فتكون أسعار المنسوجات في العراق أقل منها في سوريا. ترتب على هذا الفرق في العلاقة الاقتصادية. إقبال السوريين على شراء المنسوجات من العراق. مما أدى إلى زيادة عرض الليرات السورية للحصول على الدنانير العراقية. مما عمل على ارتفاع سعر الدينار بسبب الطلب عليه مقوماً بالليرة. الأمر الذي عمل على انخفاض القيمة الخارجية للعملة السورية إلى الحد الذي يتساوى عنده سعر السلعة هذه في كل من البلدين. عندما تختفي واردات المنسوجات لكلا الدولتين، ولا يوجد عجز في ميزان مدفوعاتهما.

الواقع أن النظرية استخدمت في توضيح أسباب التغير في أسعار الصرف بين العملات، وليس في تحديد القيم المطلقة للأسعار. وهي من أكثر النظريات المعترف بها في الوقت الحاضر، خاصة بعد أن عرفت خلال فترة التضخم النقدي الذي أصاب دول أوروبا خلال الفترة 1914 ـ 1922 م[58].

ويشترط نجاح النظرية الآتي:

1 ـ حرية التجارة بين الدول، أي عدم خضوعها لأية قيود.

2 ـ حرية نقل وتحويل النقود من دولة لأخرى.

تعرضت النظرية لانتقادات عدة نظراً لخضوع التجارة الدولية اليوم لاتفاقات ومعاهدات وسياسات اقتصادية متعددة، منها التحيز، والتفضيل في المعاملة، وكذلك الرقابة على النقد بين الدول وغيرها. أي أن شروط تطبيقها غير متوفر. وهي:

1 ـ اعتمادها على الأرقام القياسية قياس التغيرات التي تحدث في أسعار الصرف.

2 ـ اختلاف مكونات الدخل القومي من بلد إلى آخر، مما يجعل المقارنات في هذه الحالة غير واقعية.

3 ـ لا تدخل النظرية تكاليف نقل التجارة الدولية في الاعتبار.

4 ـ إنها تهمل تحويلات الفوائد والأرباح وانتقال رؤوس الأموال، إلاّ في حدود ضيقة.

5 ـ تقوم النظرية على افتراض التغير في أسعار الصرف متأتي فقط من التغير في القوة الشرائية للنقود. أمّا التغير في الأذواق وظهور سلع بديلة، فليس له اعتبار.

6 ـ تهمل النظرية التغيرات قصيرة الأجل في أسعار الصرف.

2 ـ نظرية ميزان المدفوعات:

تسمى أيضاً بنظرية العرض والطلب، أو نظرية التوازن العام لأسعار الصرف. تشير النظرية إلى أن سعر الصرف الأجنبي يتحدد في السوق بقوى العرض والطلب، مثل أي سلعة موجودة في السوق.

فقيمة أية عملة يعاد تقييمها عندما يزداد الطلب عليها، وتقل عندما يقل الطلب عليها، بالنسبة إلى المعروض منها في السوق.

تعتمد قوة الطلب أو العرض على عملة البلد في سوق الصرف الأجنبي على وضع ميزان مدفوعاتها. فعندما يكون الميزان في حالة توازن عندها يتساوى الطلب مع العرض على الصرف الأجنبي. أمّا في حالة العجز، فأن الكمية المعروضة من عملة البلد تفوق الكمية المطلوبة، بسبب انخفاض القيمة الخارجية لهذه العملة.

أمّا إذا كان هناك فائض في الميزان فإنّ الكمية المطلوبة من عملة البلد تفوق الكمية المعروضة منها، مسبباً زيادة في القيمة الخارجية للعملة المحلية.

مما تقدم يتوضح بأن سعر الصرف الأجنبي حسب النظرية، هو السعر الذي يحقق التوازن في ميزان المدفوعات بين كل من الطلب والعرض على العملات الأجنبية.

تتمتع النظرية ببعض الخصائص وهي:

1 ـ تعطي أهمية لكافة بنود ميزان المدفوعات في تحديد سعر الصرف الأجنبي.

2 ـ تؤكد على تفاعل قوى العرض والطلب في تحديد سعر الصرف. كما هو الحال بالنسبة لسعر أي سلعة في السوق الحرة. وهي بهذا تلتقي مع النظرية العامة للقيمة.

3 ـ تفسر إمكانية تصحيح الاختلال في ميزان المدفوعات عن طريق إجراء تعديل في سعر الصرف، وذلك عن طريق تخفيض أو إعادة تقييم العملة.

3 ـ نظرية سعر الخصم:

بشكل عام تعني كلمة خصم استقطاع جزء من القيمة الإسمية لشيء ما. وذلك عكس المكافأة، أي حصول مبلغ إضافي على القيمة الأصلية.

والخصم له معاني مختلفة. فقد يعني خصم مبلغ معين من القيمة الإسمية إذا تحقق الدفع ضمن فترة زمنية محددة. وقد يعني نسبة معينة من قيمة الكمبيالات والسندات عند دفع قيمتها قبل موعد استحقاقها. وقد تعني الفرق السالب بين القيمة الحالية للأوراق المالية والقيمة الإسمية لها[59].

أمّا سعر الخصم. فهو سعر الفائدة الذي يتقاضاها المصرف المركزي عند إقراضه للمصارف الأخرى. وتتحدد أسعار الفائدة على القروض قصيرة الأجل وفقاً لسعر المصرف.

يقول الاقتصادي وكسيل Wicksell أن رفع سعر الخصم في بلد ما يؤدي إلى زيادة القيمة الخارجية لعملة ذلك البلد. بسبب زيادة سعر الفائدة، فيعمل على جذب رؤوس الأموال الأجنبية، أي يزداد الطلب الأجنبي على هذه العملة، الأمر الذي يعمل على ارتفاع سعر صرفها.

وعلى العكس من ذلك عند انخفاض سعر الخصم، فأن نزوح رؤوس الأموال الوطنية والأجنبية إلى مناطق ذات سعر فائدة مرتفع، مؤدياً بذلك إلى زيادة في عرضها، مما يعمل على تخفيض القيمة الخارجية لهذه العملة. لأنّ هناك عجزاً في ميزان المدفوعات.

دلت التجارب على صحة النظرية، عندما تلجأ المصارف المركزية إلى رفع سعر الخصم للعمل على تحسين مركز العملة في الخارج.

أخيراً لا تزال عدد من الدول المتقدمة اقتصادياً في الوقت الحاضر تستخدم هذه السياسة، باعتبارها وسيلة لعلاج العجز الحاصل في ميزان مدفوعاتها. فقد لوحظ لجوء بريطانيا في الآونة الأخيرة تفضيل هذه السياسة في معالجة مثل هذا النوع من المشاكل.

خامساً: أنظمة الصرف الأجنبي.

بصفة عامة يوجد نظامان أساسيان للصرف الأجنبي، سوف نتناولهما بشيء من التوضيح وعلى النحو الآتي:

1 ـ نظام سعر الصرف الثابت/ المستقر **Fixed exchange rate system**

هذا النظام هو طريقة لتنظيم أسعار الصرف بين العملات. فيه تعطى العملات سعر تعادل ثابت/ مستقر للعملات الأخرى بقيمة محددة، وتلتزم الدول المحافظة عليها بواسطة دعمها لعمليات البيع والشراء.

مثال ذلك. خلال الفترة 1949 ـ 1967 حدد صندوق النقد الدولي سعر صرف ثابت بمقدار (2.80) دولار للجنيه الإسترليني. الأمر الذي دعا بريطانيا المحافظة على هذا السعر التعادلي في ظل هذا النظام.

أ ـ آلية النظام:

عند ارتفاع سعر الجنيه الإسترليني في سوق الصرف الأجنبي، عندها تعمد السلطات البريطانية إلى شراء الدولار وبيع عملتها. حتى تستفيد من فرق السعر التبادلي في ظل هذا النظام بالدعم الحكومي.

إما إذا هبط سعر الجنيه، تلجأ السلطات البريطانية إلى عكس الحالة، أي تبيع الدولار وتشتري عملتها من السوق للاستفادة.

يمكن للدول أن تأخذ بهذا النظام، في حالة تعرض قيم العملات إلى تغيرات ضيقة. أو عندما تكون مرغومة على الوضع الاقتصادي الذي هي فيه.

ب ـ مزايا النظام:

الآتي عدد من الحجج مؤيدة للنظام دون آخر. يمكن إيجازها بالنقط التالية:

1 ـ عندما تكون القيم معلومة للأسعار، فيكون هناك وضوح في إجراء المعاملات التجارية والمالية.

2 ـ تحدث التنمية الاقتصادية وتزدهر التجارة الخارجية، عند استقرار أسعار الصرف الأجنبي.

3 ـ تعاني الدول النامية من عجز مستمر في موازين مدفوعاتها. الأمر الذي يلزمها بضرورة الأخذ بنظام سعر الصرف الثابت/المستقر. حتى تتجنب التخفيض المستمر لقيمة عملتها في الخارج.

4 ـ استقرار الصرف الأجنبي، يؤدي إلى منع المضاربة في الأسواق.

5 ـ يعتبر النظام من العوامل المهمة لنمو سوق النقد الدولي وسوق رأس المال.

6 ـ تتجه الاستثمارات الأجنبية نحو الدول التي تتبع نظام سعر صرف ثابت، دون العكس، لأنها تؤدي إلى زيادة الموارد المتاحة، والإسراع بعملية النمو الاقتصادي.

7 ـ تؤدي التجارة الدولية إلى زيادة قيمة الناتج القومي الإجمالي لدولها، قد تصل إلى نسبة (50) في المئة من هذه القيمة، عليه فأن استقرار أسعار الصرف يضمن هذه النتيجة.

لكن للنظام بعض المضار، غالباً ما تكون غير منسجمة مع اتجاهات السوق وتعرض بعض الدول لمشاكل في ميزان مدفوعاتها، من خلال محافظتها على هذه الأسعار. ولهذا وافق صندوق النقد الدولي بخفض أو رفع قيم التعادل بشكل دوري وبنسب محددة لتلافي مثل هذه المصاعب.

2 ـ نظام سعر الصرف المتغير/المرن: **Flexible exchange rate system.**

في ظل هذا النظام تحدد أسعار الصرف بحرية في السوق، وبالتالي قد يختلف السعر من يوم إلى آخر.

أ ـ يلاحظ على النظام بأنّه يتأثر بوضع ميزان المدفوعات في حالة كونه يعاني من العجز أو حالة الفائض.

ففي حالة العجز، ترتب عليه زيادة في عرض العملة المحلية، وبالتالي يتجه سعر الصرف للانخفاض.

أمّا إذا كان الميزان في حالة فائض، ترتب عليه زيادة في الطلب على العملة المحلية. الأمر الذي يؤدي بسعر صرف هذه العملة بالارتفاع.

هذه التذبذبات التلقائية في أسعار الصرف تتوافق مع التغيرات التي تحدث في ميزان المدفوعات لإحداث التوازن فيه من خلال الزيادة والانخفاض فيها.

باختصار، حالة العجز في ميزان المدفوعات، يكون سعر الصرف منخفضاً، بسبب زيادة عرض العملة المحلية مقومة بالعملة الأجنبية، بينما تكون السلع الأجنبية غالية مقومة بالعملة المحلية. أي الحالة معكوسة. هذا الأمر يؤدي إلى تشجيع الصادرات والحد من الواردات لأغراض إعادة التوازن.

أمّا الحالة الثانية: أي عندما يكون الميزان فيه فائض، فهذا يعني ارتفاع أسعار الصرف، الأمر الذي يجعل أسعار السلع الأجنبية رخيصة مقومة بالعملة المحلية. في حين يعمل بأسعار السلع المحلية مرتفعة الثمن لأنها مقومة بالعملة الأجنبية. هذا يؤدي بالطبع إلى تشجيع الواردات والحد من الصادرات، لنفس الفرض المذكور أعلاه.

ب ـ مزايا النظام:

من المؤيدين للنظام، ميلتن فريدمان، الحائز على جائزة نوبل في الاقتصاد، وفيما يلي توضيح لهذا التأييد.

بما أن هذا النظام يمثل حالة عدم استقرار وعدم تأكد. فأنّ هذا الاقتصادي يبدي شكوكه حول هذه الملاحظة، حيث يشير إلى أنّ أسعار الصرف المتغيرة ليست بالضرورة غير مستقرة، وإذا كانت الأسعار غير متغيرة نتيجة لهذا الوضع، ربما يرجع إلى حالة عدم الاستقرار في الشروط الاقتصادية التي تحكم التجارة الدولية.

هذه الحالة من التغير تجعل من المستحيل معرفة السعر الذي يتحدد بالنسبة للسلع المصدرة أو المستوردة، التي تقوم أساساً على الصرف الأجنبي لأغراض التبادل.

أمّا أهم ما يولده النظام من آثار سيئة، أنه يفسح المجال أمام عمليات المضاربة وتنشيطها في السوق الأجنبية.

كما أنّه يسبب اتجاهاً تضخمياً في الاقتصاد. عندما تنخفض قيمة العملة في حالة العجز في الميزان، بسبب كون الواردات مكلفة، مقابل الرأي المؤيد للنظام في هذه الحالة من أنّه يقلل الطلب من الخارج إلى أن يحدث في أسعارها انخفاض.

سادساً: التسويات الدولية:

رأينا فيما تقدم كيف أدت الاختلافات في ظروف الإنتاج من بلد إلى آخر إلى التخصص وقيام التجارة بين الدول. الأمر الذي عمل إلى نشوء علاقات اقتصادية واسعة بسبب انسياب السلع بين الدول، مولدة حقوق مديونية يتطلب تسويتها.

عليه يمكن القول، تعتبر التجارة الخارجية أهم مصدر للمديونية الدولية، مع ذلك فأنها ليست المصدر الوحيد لهذه المديونية. فقد يقدم الأفراد المقيمون بالدولة خدمات إلى أفراد من الدول الأخرى، أو بالعكس. قد يستلم الأفراد داخل الدولة خدمات من أشخاص غير مقيمين فيها من الخارج(1)، بما يترتب عليه حقوق يتطلب تسويتها. مثال ذلك، الخدمات المالية والمصرفية، التأمين، الملاحة، النشاط السياسي أو الدبلوماسي وغيرها(60).

هنا سنقوم بتوضيح الآلية التي تتم فيها التسوية الدولية وشكلها بالأدوات التي تستخدم للوفاء بالالتزامات وإطفاء المديونية الناشئة عن التبادل التجاري، وسداد الحقوق، حيث تقوم هذه الأدوات بدور الوسيط بين الدول، كما تعتبر المصارف بمثابة الوعاء أو الشبكة التي تجري من خلالها عمليات الوفاء في حدود ما تسمح به قواعد الرقابة على الصرف، كما هو موضح في نهاية الفصل.

فيما يلي شرح فكرة التسوية الدولية وإطفاء الديون/ تسديد الحقوق لا بد لنا من تناول الأدوات الرئيسية التي تقوم عليها عمليات التسوية. وهي:

---

(1) بالنسبة للأشخاص المقيمين في البلد. لقد تم توضيحه في الفصل الخامس بشكل مفصل.

1 ـ الحوالات المصرفية. Bank draft:

هناك ارتباط بين مختلف المصارف التجارية في العالم بعلاقات مالية متبادلة مع ما يمثلها من دوائر ومؤسسات في الدول الأخرى. هذه المصارف لديها مراسلون أو وكلاء في الخارج. ويحتفظ كل مصرف لدى هؤلاء الوكلاء بحساب جاري متكون من حصيلة ما تشتري به من حقوق في الخارج. ثم تقوم هذه المصارف باستخدام تلك الأرصدة، إذ تعتبر في هذه الحالة دائنة في تلبية احتياجات العملاء من الصرف الأجنبي، بعد أن يقوم الوكلاء في الخارج بشراء ما يلزمهم من هذه الحوالات المصرفية المتوفرة لدى المصرف التجاري في البلد بعمولة لأغراض تمويل عمليات التبادل التجاري وتسوية الحقوق وإطفاء الديون بين المصدر والمستورد بين الدول(61).

والآتي مثال لتوضيح عملية التسوية.

- مصدر ليبي لبضائع ولتكن منسوجات قطنية إلى العراق. في هذه الحالة يكون التاجر العراقي هو المستورد. فيكف تسوى هذه العلاقة؟.

التاجر العراقي يرغب بسداد مبلغ البضاعة والبالغة خمسة آلاف دينار للتاجر الليبي صاحب الحق وطالب الدين، عندها يتوجه العراقي إلى أحد المصارف التجارية بالعراق طالباً شراء حوالة مصرفية بالمبلغ. فالحوالة المصرفية هي شيك يسحبه المصرف على فرعه في ليبيا، بلد التاجر المصدر للسلعة، وهو في هذه الحالة يعتبر دائناً بقيمة البضاعة التي قام بتصديرها إلى التاجر العراقي.

إذن الحوالة المصرفية واسطة تستخدم لتحويل المبلغ بين الدول على شكل شيك مسحوب من مصرف تجاري في دولة على حساب نفس المصرف في دولة أخرى(62).

إمّا الكمبيالة المصرفية. فهي مسحوبة من قبل التأجر المصدّر في بلد ما على حساب المصرف الذي يتعامل معه التاجر المستورد في بلدة حتى يستطيع المصدر الحصول على قيمة البضاعة. في هذه الحالة يقوم المستورد العراقي بفتح اعتماد

مصرفي للوفاء بالدفع إلى المصدّر الليبي بدون تأخير. وذلك عن طريق الحصول على الأموال بالاقتراض من المصرف في حالة كونه لا يملك النقود حالياً بعد تقديم الضمانات المقنعة للمصرف. عندها يقوم المصرف بالدفع مباشرة عن التاجر المستورد إلى المصدّر كي تتم العملية بين التاجرين.

فالتسوية تتم بعد دفع قيمة البضاعة من قبل المصرف التجاري العراقي إلى المصرف التجاري الليبي، ويتقاضى عمولة عن خدماته بمقدار الحوالة ونوعها التي قام بيعها إلى العميل الليبي. أخيراً قد تأخذ الحوالة المصرفية شكل الدفع الآجل، أي تكون مستحقة الدفع بعد فترة زمنية محددة.

2 ـ الكمبيالات التجارية:

تعتبر أقدم وسائل تمويل حركات التبادل السلعي بين مختلف الدول. وهي عبارة عن أمر يصدر من طرف يعرف أو يسمى بالساحب/ ويمثل هنا المصدّر من بلد إلى طرف آخر مقابل له من بلد آخر يسمى المسحوب عليه وهو المستورد. يأمره فيه بسداد مبلغ ما استورده من بضاعة أو سلع، بواسطة طرف ثالث لتسوية العلاقة بينهما وذلك في الحصول على إذن أي تحويل باستلام وتسليم المبلغ لقاء عمولة أو فائدة مقابل خدماته المقدمة في إتمام العلاقة التجارية المتولدة بينهما/ المصدر والمستورد. والمصرف هنا يسمى بالمستفيد أو يكتب على الكمبيالة عبارة لحامله.

إذن فهي تسحب أثناء سير الأعمال التجارية، وتحرر بشأن دفع مبلغ يستحق لقاء استلام البضائع، فهي في واقع الأمر حوالة مصرفية مسحوبة على المستورد، والمطلوب منه دفع قيمتها إلى المصدر، بواسطة المصرف التجاري الموجود في بلدة.

الواقع ترتبط المصارف التجارية في العالم فيما بينها بعلاقات مالية متبادلة في تسوية مثل هذه العلاقات بين الأطراف.

يرجع استخدام الكمبيالات التجارية إلى حرص المصدر أحياناً على ملكية بضاعته حتى يتأكد من مقدرة المستورد من الوفاء بقيمتها. هنا يأتي دور المصارف

التجارية في تسوية العلاقة وإزالة القلق وعدم الاطمئنان لدى المصدر ويسبب بعد المسافة. ولإيضاح الفكرة نورد المثال الافتراضي التالي.

نفترض أن بائعاً أردنياً مصدراً. يقوم بسحب كمبيالة على مشتري عراقي/ مستورد لصالح المصرف الذي يتعامل معه أو لحامله، يخوله بسحب قيمة البضاعة المصدرة إلى العراق من التاجر المستورد.

يقوم التاجر الأردني بعد أن سحب الكمبيالة التجارية هذه بتسليمها إلى المصرف، ثم يقوم هذا الأخير بإجراءات التحصيل بواسطة مراسله أو وكيله في العراق لحسابه أو بيعها إلى أي مصرف هناك/ في العراق. يكون راغباً في شرائه بعد خصم عمولته واستقطاع مبلغ الفائدة مقدماً.

فالوكيل أو المراسل لأي مصرف تجاري خارج المصرف يعتبر معتمداً تجارياً، فهو اسم يمنح له مقابل قيامه بنشاط التسوية الدولية.

مع ذلك فقد لا يطمئن المصدر/ البائع الأردني إلى حسن استعداد المستورد/ المشتري العراقي بالوفاء بالدين وتسديد القيمة. عندها يقوم المصدر بتعليق تسليم الفاتورة وسندات الشحن وغيرها من الأوراق الرسمية الثبوتية لتصدير البضاعة، كي يتأكد من قبول المشتري العراقي الكمبيالة/ الشيك المسحوب عليه وبقيمتها عند الجمارك. ويطلق على هذا الشرط اصطلاح مستندات رهن القبول. وهي تعليق العملية التصديرية بالمستندات لحين الرفاء بقيمة البضاعة المرسلة.

عندئذٍ لا يستطيع المستورد/ المشتري العراقي من استلام البضاعة لأنه غير قادر على الوفاء بثمنها في حينها، ويطلق على هذا الشرط اصطلاح مستندات رهن الدفع.

وتسمى الكمبيالة في كلتا الحالتين، كمبيالة مستندية. أي مرتبطة بتسوية المدفوعات وإنهاء إجراءات استلام البضاعة وتسديد قيمتها[63].

3 ـ الاعتمادات المصرفية:

نظراً للتطورات السريعة في العلاقات الاقتصادية الدولية وتشابكها، قد ولد تضاءل الاعتماد على الكمبيالات التجارية خاصة بعد الحرب العالمية الأولى. بسبب

ما يلاقيه المتعاملون من صعوبات في التسوية بين المصدر والمستورد، خاصة عندما تسحب على عميل غير معروف لدى المصارف، زد عليها بأنها غير ملائمة لشروط الدفع في حالة المستندات رهن القبول. (راجع الفقرة السابقة بهذا الخصوص). إذ تشترط تسويق البضاعة أو الاقتراض عليها.

هذه المشاكل وغيرها وجد المستورد أن من مصلحته التوجه إلى المصرف الذي يتعامل معه في بلاده يطلب منه فتح اعتماد لحسابه بمبلغ البضاعة المشتراة. مقابل تقديم ضمانات كافية منه لأغراض الدفع والتسديد، بما فيها دفع العمولة والفائدة المصرفية المتفق عليها.

بالمقابل يتعهد المصرف في هذه الحالة للمستورد بقبول الكمبيالة التي يسحبها المصدر عليه في البلد الأجنبي بعد إخطاره بفتح الاعتماد من قبل المصرف.

يلاحظ في هذه العملية، هناك وئام وتراضي بين جميع الأطراف، المصدر يطمئن في كيفية الحصول على حقه وقيمة بضاعته المصدرة بضمان مصرف معروف وله سمعته التجارية في بلد يتعامل معه ومكانته السوقية، وبهذا فهو استقر على ضمان بيع كمبيالته المسحوبة على هذا المصرف محل الشقة. بالمقابل المستورد الذي حصل على البضاعة بالمواصفات المتفق عليها وبالأجل وبدون تعليق مستندات.

أمّا المصرف التجاري فهو الآخر قدّم خدماته إلى الجهتين وحصل على عمولته والفائدة المحددة، بعد أن فتح الاعتماد على العميل ونعهد بقبول كمبيالة المصدر دون إخراج أموال بطريقة فعلية من البلد(64).

الصور الثلاث المتقدمة لأدوات التسوية الدولية، هي ليست الأخيرة في هذا المجال، فمن الممكن تسويتها بشيكات تسحب من قبل المستوردين على حساباتهم الجارية في الدول الأجنبية. أو بموجب كمبيالة مسحوبة على تاجر معروف في بلد التاجر المصدر.

علماً بأنّ هذه التسوية الدولية على اختلاف أنواعها، إنّما يجري تداولها في سوق تشبه أسواق السلع وهي سوق الصرف لتسوية العمليات هذه بالمقاصة للفصل

بين الحقوق والديون فيما بين المصدر والمستورد.

فالمقاصة. Offset هي أسلوب تعويضي أو حق المصرف بالاستيلاء على أي من أرصدة الكفيل التي توجد لديه الكمبيالة أو الشيك لضمان الوفاء بدين لم يتم تسديده عند الاستحقاق. أو أسلوب تسوية معتمد بين من فريقين أو أكثر، دائنين أو مدنيين الواحد تجاه الآخر، مما يتيح تحديد استعمال وسائل الدفع تبعاً لتسوية الرصيد الصافي لهذه العلائق(1).

أخيراً فإنّ مشكلة تسوية الديون الدولية تنحصر باستخدام النقود في المعاملات الاقتصادية الدولية بقصد التخلص من عيوب المقايضة/ مبادلة، وأساسها يأتي في أمرين:

1 ـ عدم وجود وحدة نقدية مشتركة تعتمد بين المتعاملين.
2 ـ عدم وجود عملة مشتركة تتمتع بقوة إبراء قانونية للوفاء بالالتزامات.

بعبارة أخرى ينحصر الفارق بينها في المعاملات الداخلية. في الأولى يستعمل الناس العملة الواحدة. في حين يستخدم العالم عدداً كبيراً من العملات خارج حدود الدولة الواحدة. وهذا هو سبب مشكلة التحويل والتسوية الدولية للعملات بين الدول.

سادساً: الرقابة على الصرف: Exchange Control

يقصد بالرقابة على الصرف القيود على الصرف Exchange restrictions أي رقابة الدولة على بيع وشراء العملات الأجنبية، عن طريق المصرف المركزي والمصارف التجارية المختلفة، باعتبارها إحدى الوسائل المهمة في تحقيق بعض الأهداف التي تسعى إليها.

إذن فهو اصطلاح يقصد به مختلف أنواع الرقابة والقيود التي تفرضها الدولة على التعامل بالعملات الأجنبية المختلفة، أي الصرف الأجنبي، فهي بهذه الوسيلة لا

(1) برنار وكولي، مصطلح التعابير الاقتصادية والمالية، مترجم، 1990 طبعة عربية أولى، فرنسا، ص 504.

تسمح أن تكون أسعار صرف العملة الوطنية خاضعة للطلب والعرض في السوق. أي لا تترك الأسعار تتجدد في السوق الحرة.

في ظل هذا النظام الرقابي على الصرف من قبل الدولة، تكون فيه كافة الموارد المتاحة للبلد من العملة الأجنبية وجميع المعاملات والمبادلات خاضعة لسيطرتها. فباستخدام هذه الوسيلة الفعالة تستطيع الدولة أن تتحكم في الواردات، حيث لا يستطيع أي مستورد الحصول على العملة الأجنبية لدفع ثمن ما يستورده، إلا عن طريق الرقابة على الصرف. لذلك عليه لا بد أن يأخذ إذناً بالاستيراد.

للرقابة على الصرف أهداف متعددة يمكن إيجاز أهمها باختصار:

1 ـ تقوية وتعزيز موقف الدولة في مجالات المبادلات الخاصة بالصرف الأجنبي.
2 ـ تنظيم الحركة اليومية لرأسمال، ومنع خروجه من البلد لأنه غير مصرح به.
3 ـ الحد من الواردات لأغراض تحسين وضع ميزان المدفوعات.
4 ـ التقليل من استهلاك السلع غير الأساسية أو غير الضرورية لأنه يمثل استنزافاً للصرف الأجنبي.
5 ـ المساهمة في استيراد السلع الضرورية والأساسية للاقتصاد.
6 ـ حماية الصناعة المحلية والناشئة أو الوليدة من المنافسة الأجنبية.
7 ـ مساعدة البلد في إعادة تسديد ديونه الخارجية.
8 ـ تعمل على تخفيض أسعار السندات المالية الوطنية الموجودة في الخارج.
9 ـ تجميد الاستثمارات الأجنبية، ومنع خروج أموال الأجانب.
10 ـ حماية برامج محلية عندما يرغب البلد البدء بسياسة معالجة التضخم.
11 ـ المحافظة على استقرار أسعار الصرف.
12 ـ مراقبة عمليات المضاربة في العملات الأجنبية.
13 ـ وضع ضوابط خاصة بالشركات الأجنبية.
14 ـ تسهيل عمليات المساومة التمييزية والتجارية بين البلد والدول الأخرى.
15 ـ تساعد الدولة على الحصول على إيرادات[65].

* * *

أسئلة الفصل السادس

س[1]: ناقش وظائف سوق الصرف الأجنبي مع الأمثلة التوضيحية؟

س[2]: اعرض مفصلاً، أهم أشكال المعاملات التي تتم في سوق الصرف الأجنبي؟

س[3]: توجد عدة نظريات تحاول كل واحدة منها تفسير آلية تحديد سعر الصرف الأجنبي. اشرحها بالتفصيل؟

س[4]: تكلم عن نظرية تساوي القوة الشرائية في تحديد أسعار الصرف التوازنية بين العملات؟

س[5]: ناقش أنظمة الصرف الأجنبي في السوق مع الأمثلة التوضيحية؟

س[6]: اشرح طريقة التسويات الدولية في إطفاء الديون بين الدول مع الأمثلة التطبيقية؟

س[7]: ماذا يقصد بالرقابة على الصرف. حددها بتركيز، ثم عدد أهدافها الرئيسية؟

هوامش الفصل السادس

(52) فرانس جيروينلام، مرجع سابق، ص 195 وما بعدها.
(53) عمر الأيدي، معجم الاقتصاد، مرجع سابق، ص 165.
(54) د. سا مي عفيفي حاتم، مرجع سابق، ص 131ـ 171.
(55) د. أحمد الصفتي، مرجع سابق، ص 213 ـ 231.
(56) فرانس جيروينلام، مرجع سابق، ص 203 وما بعدها.
(57) د. عبد العزيز فهمي هيكل، مرجع سابق، ص 705.
(58) د. صبحي تادرس قريصة، وآخر، مرجع سابق، ص 345.
(59) د. عبد العزيز فهمي هيكل، مرجع سابق، ص 247.
(60) د. محمد زكي شافعي، مرجع سابق، ص 46.
(61) د. وجدي محمود حسين، مرجع سابق، ص 158.
(62) حسن النجفي، وآخر، معجم المصطلحات التجارية والمصرفية، أكاديميا، بيروت ـ لبنان، 1994، ص 43.
(63) د. محمد زكي شافعي، مرجع سابق، ص 51.
(64) د. وجدي محمد حسين، مرجع سابق، ص 160 وما بعدها.
(65) فرانس جيروينلام، مرجع سابق، ص 209.

الفصل السابع

المنظمات الاقتصادية الدولية

International Economic organisation I.E.O.

أولاً : مؤتمر بريتون وودز. **The Bretton Woods**.
ثانياً : صندوق النقد الدولي. **I.M.F.**
ثالثاً : البنك الدولي للإنشاء والتعمير. **I.B.R.D.**
رابعاً : مؤسسة التمويل الدولية. **I.F.C.**
خامساً : مؤسسة التنمية الدولية. **I.D.A.**
سادساً : الاتفاقية العامة للتعريفة والتجارة/ الجات. **GATT.**
سابعاً : مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية/ الأنكتاد. **UNCTAD**.

الفصل السابع

المنظمات الاقتصادية الدولية

International Economic organisation I.E.O.

بالنظر إلى تنامي المشاكل الاقتصادية الدولية، تولدت الحاجة إلى تكوين منظمات دولية ذات صفة اقتصادية، تعالج تأثيراتها على الدول داخلياً وخارجياً. وفيما يلي شرح مفصل لها حسب ظهورها ونشؤوها.

أولاً: مؤتمر بريتون وودز. The Bretton Woods

مؤتمر عقد في مدينة بريتون وودز، نيو همشاير New Hampshire في الولايات المتحدة، لمناقشة المشاكل الاقتصادية المتنامية دولياً. اجتمع ممثلو أربع وأربعين دولة في المؤتمر، عام 1944، نهاية الحرب العالمية الثانية، وما آلت إليه الأوضاع النقدية الشاذة من تذبذب مؤثر في العلاقات بين الدول وما سوف يصحب مرحلة الانتقال من ظروف الحرب إلى حالة السلام، وإعادة بناء الاقتصادات التي دمرتها الحرب.

قدمت إلى المؤتمر مجموعة من الاقتراحات من الدول المتقدمة وهي بريطانيا، الولايات المتحدة، وكندا، تتعلق بمشاكل موازين المدفوعات، من إنشاء اتحاد المقاصة الدولية، احتياطي نقدي دولي وغيرها من الاقتراحات. ولهذا سمي بالمؤتمر النقدي والمالي في تنظيم العلاقات بين أسعار الصرف.

أخيراً انتهت أبحاث المؤتمر إلى: إنشاء صندوق النقد الدولي، البنك الدولي للإنشاء والتعمير(66).

للاتفاقية مبادىء عامة، هي: الاعتماد على قاعدة الذهب وتحويل الدولار والعملات الأساسية إلى الذهب، وتحديد أسعار صرف ثابتة للعملات.

علماً بأنّ الذهب قد لعب دورهُ في تثبيت أسعار الصرف من عام 1944 إلى الخامس من آب عام 1971، حين أعلن رئيس الولايات المتحدة نيكسون، بوقف بلاده، العمل بمبدأ تحويل الدولار إلى الذهب، أي ضد النظام النقدي الدولي المعمول به حينذاك. وهو قرار من جانب واحد دون الرجوع إلى الدول الأعضاء بالاتفاقية. والسبب هو تضاؤل كميات الذهب الموجودة لديها، وتراجع حصتها من الصادرات الدولية من 23.6 إلى 13.6% عام 1973.

وأهم ما يلاحظ على القرار، من أنه يؤدي إلى تدهور نظام الصرف الثابت، وفقدان النظام الرأسمالي الوزن النقدي المؤثر على الاقتصاد الدولي. مما يوضح انهيار دعائم الاتفاقية الثلاثة(67).

فيما يلي شرح مركز للمنظمات الدولية الأساسية، التالية للأمم المتحدة:

ثانياً: صندوق النقد الدولي. International Monetary Fund I.M.F.

تم إنشاؤه عقب اجتماعات اتفاقية بريتون وودز في أمريكا حينها، ينتمي الصندوق إلى مجموعة مؤسسات الأمم المتحدة، ويعتبر ذا أنشطة متكاملة، وله دور استراتيجي، متعلق بالسياسات المالية والنقدية. ويعمل على وضع قواعد للدول الأعضاء في إعادة هيكلية اقتصادها وترتيب أولوياتها.

يستهدف الصندوق تنظيم حركة مدفوعات الدول الأعضاء والرقابة على عملاتها، المؤثرة في حركة التجارة الخارجية استيراداً وتصديراً.

يتمتع الصندوق بصلاحية منح شهادة لأي دولة طالبة القرض. من البنك الدولي/ الذي سوف يرد ذكره بعد الصندوق.

من المهام الرئيسية للصندوق، إقرار سياسات مالية تهدف إلى خفض العجز في الموازنة العامة للدول من خلال اتجاهين متوازيين. الأول خفض الإنفاق العام،

والأخر زيادة الإيرادات العامة للدولة، بجانب هذين الاتجاهين، يعمد إلى إقرار سياسات نقدية انكماشية، الهدف منها تقليل الطلب الكلي، باستخدام أدوات محددة، منها تحديد السقف الزمني للبنوك الائتمانية، رفع معدلات الفائدة، إصدار سندات الخزانة، وتوحيد سعر صرف واحد. والآخر يخص تحرير التجارة الخارجية، مع إعطاء فرصة أكبر للقطاع الخاص(68). أخيراً فهو وكالة متخصصة ضمن نظام الأمم المتحدة.

يساهم الصندوق حالياً على أكثر من 80 في المئة من مجموع الإنتاج العالمي، وحوالي 90 في المئة في التجارة الخارجية. علماً بأنّ العضوية فيه مفتوحة أمام كل دولة تدير علاقاتها الخارجية بوجه صحيح. ويكون قادراً للإيفاء بالالتزامات المالية المترتبة على العضوية، وهذه هي شرط مسبق لقبول عضوية الدولة في البنك الدولي، إذ توجد بين المنظمتين علاقات وثيقة من التنظيم، وبين الاتفاقية العامة للتعريفة والتجارة/ الجات، وبين بنك التسويات الدولية. وسوف نقوم بتوضيحها في هذا الفصل.

أغراض الصندوق، كما جاء في مواد الاتفاقية الخاصة به وهي(69):

1 ـ تعزيز التعاون النقدي الدولي، من خلال مؤسسة خاصة بذلك.
2 ـ العمل على توازن التجارة الدولية، والمحافظة على مستويات العمالة/ الاستخدام، والدخل الحقيقي، وتنمية المواد الإنتاجية للدول، هذه أهداف سياسته الاقتصادية.
3 ـ العمل على استقرار أسعار تبادل العملات، وتجنب المنافسة فيها.
4 ـ إعداد نظام متعدد الأطراف، بشأن مدفوعات المعاملات التجارية بين الدول الأعضاء.
5 ـ إلغاء قيود الصرف الخارجي المعرقل لنمو التجارة الدولية.
6 ـ جعل أمواله تحت تصرف الدول الأعضاء لفترة مؤقتة بموجب إجراءات محددة، عن طريق خلق ثقته لديهم.

أمّا وظائف الصندوق الأساسية فهي ثلاث:

1 ـ الجانب التنظيمي، يتولى فيه، حماية مجموعة من القواعد والأنظمة المتعلقة بإنشائه.
2 ـ الجانب المالي. إدارة أمواله المتاحة. وذلك بتقديم القروض بأنواعها للدول الأعضاء على تحقيق الموازنة في موازين مدفوعاتها.

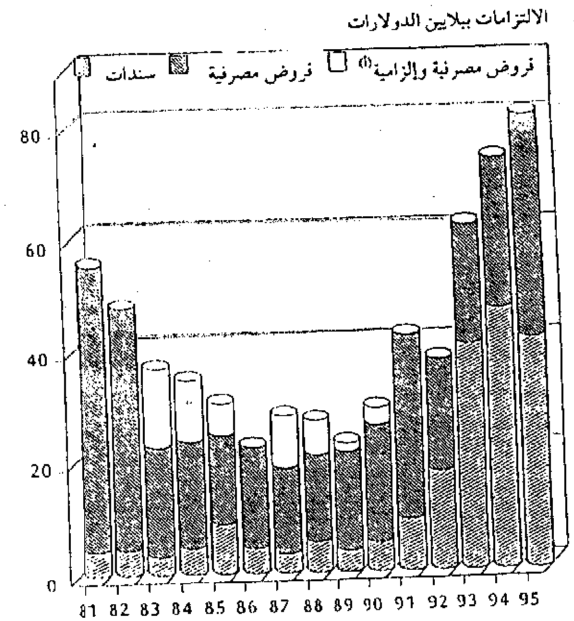
3 ـ الجانب الاستشاري، باعتباره مركزاً للتعاون الدولي، ومصدراً للمشورة والمساعدة الفنية لأعضائه.

ولكي يحقق الصندوق أغراضه، هناك مجموعة من قواعد السلوك الاقتصادي عليه الالتزام بها تجاه أعضائه. ولهم الحرية في اختيار طريقة نظام الصرف في دولهم، لكنها في حدود التزاماتهم أزاء هذه القواعد.

الواقع أن الصندوق يمثل ندوة نقدية دولية قائمة بشكل دائم.

فيما يلي جدول يوضح إقراض الأسواق المالية للبلدان النامية، 1981 ـ 1995 الالتزامات ببلايين الدولارات.

جدول رقم (9)



المصدر: منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، الإحصاءات المالية الشهرية. الشكل الثالث ـ 4 ـ ص. 71.

قروض مقدمة كجزء من عمليات إعادة هيكلة الديون.

يلاحظ على الجدول بأنّ العملية الكبيرة التي قدمها صندوق النقد الدولي للبلدان النامية كانت قروضاً مصرفية خلال السنوات الأخيرة 1993 ـ 1995. وهذا دليل على زيادة مساهمة الصندوق في إعادة هيكلية الديون لهذه الدول لأنها كانت جديرة بالاهتمام، كما جاء في أغراضها. وهذا واضح في بداية الثمانينات حيث كانت نسبة المساهمة كبيرة أيضاً. إما القروض المصرفية الإلزامية فقد كانت ذات أهمية قليلة، وهذا واضح من الجدول، كانت أقصاها في عامي 1982 و 1984 ثم بدأت تنخفض وترتفع بتذبذب. إلا أن السنوات المقدمة من الصندوق كانت في البداية ذات قيم قليلة، ولكن نشاهدها بعد عام 1991 قد ازدادت بشكل كبير من سحب القروض بسرعة. وهذا مؤشر جيد تجاه الدول النامية لمعالجة التكييف الهيكلي لاقتصادياتها والتخلص من الالتزامات المستحقة عليها والوفاء بتسديدها.

أ ـ **موارد الصندوق، أنها تأتي من مصدرين. الأول من الحصص والاكتتاب والثاني من الاقتراض.**

فالحصص والاكتتاب. يحصل عليها الصندوق من الدول الأعضاء بمقدار يعادل حصة كل دولة. ويعتبر هذا النظام واحداً من السمات الأساسية للصندوق، وفيه يحصل العضو على حقوق السحب الخاصة. علماً بأن الحصة هذه تستخدم لتثبت قوة العضو التصويتية في الصندوق ومقدار مساهمته في موارده للحصول على زيادة في نصيبه من حقوق السحب الخاصة، كما يعاد النظر بالحصة ونسبتها الممنوحة للعضو خلال فترة لا تزيد عن خمس سنوات، بحيث تكون منسجمة مع النمو الاقتصادي العالمي والحاجة إلى السيولة الدولية الإضافية، أو بسبب التغيرات في الأوضاع الاقتصادية للدول الأعضاء.

وقد ترتب من هذا النظام، أن أصبح في حوزة الصندوق موارد مالية كبيرة بعملات الأعضاء.

أما فيما يخص الاقتراض فقد أعطيت الاتفاقية للصندوق الحق بأن يكمل موارده المالية من الاقتراض، وبأي عملة ومن أي مصدر، سواء كانت جهات رسمية أم من

مصادر خاصة، فيه يلتزم الأعضاء بإقراض الصندوق ذي الأجل المتوسط والقصير ليكمل موارده.

ب ـ حقوق السحب الخاصة. Special Drawing Rights-S.D.R.

وافقت مجموعة من الدول الأعضاء في صندوق النقد الدولي على منح مسؤولية خلق وتخصيص حقوق السحب الخاصة المتمثل بالأصول/ الموجودات في عام 1969. حيث تكونت هذه الحقوق من وحدات نقدية من الاحتياطي العالمي تكون مرتبطة بالذهب. تعادل كل 1,09 دولار على أساس أن سعر أوقية الذهب في حينها كانت = 39 دولاراً. وهي تمثل عملاً مبتكراً قام به الصندوق لكي يساعد على تخفيض مشاكل السيولة الدولية(71).

للصندوق صنفان من العمليات الحسابية.

الأول. الحساب العام. General Account فيه تجري جميع العمليات التي يقوم بها الصندوق بالعملات الوطنية، الذي حصل عليها من حصص الأعضاء ومن بيع وشراء العملات.

الثاني: حساب السحب الخاص، تعني جميع العمليات التي تجري، وهي في الأساس قيد يدون تحت هذا الاسم لدى الصندوق. ولا يتم العمل به إلاّ.

1 ـ أن تكون الدولة عضواً في الصندوق.

2 ـ من الحساب العام لدى الصندوق، يسمح للدول الأعضاء تحويل الطلبات إلى حقوق السحب الخاصة لتغطية احتياجاتهم الفعلية(72).

يبدو من هذان الحق أنه وديعة مخلوقة لدى الصندوق، والمخلوقة تعني هنا، أنها وحدة السحب المكشوف Over draft unit أصدرها الصندوق، تستمد مركزها الائتماني منها، كونها تعطي صاحبها الحق في الحصول على ما يعادل حصتها بعملة أجنبية من الدول الأعضاء.

إذن هو مبلغ يحدد من قبل الصندوق سنوياً لكل دولة بما تعادل حصتها في الصندوق لغرض استخدامه إلى جانب الذهب لتسوية ديونها دون الحاجة إلى تحويله

إلى عملة معينة، هذا الحق لا يتطلب دفع أي شيء إلى الصندوق. ولا يلزم تقديم أي ضمانة له، علماً أنه عندما تمنح الحصة إلى الدولة العضو، يعتمد في حساب البلد وتصبح مملوكة له لاستخدامها كما يشاء في تسديد العجز في مدفوعاته. **إذن هو حق** في الشراء يتلخص في مبادلة عملة بعملة وليس حقاً في الاقتراض بالمعنى الفني للعبارة، أي الحصول على العملات ليس من موارد الصندوق بل من البلدان الأعضاء فيه، إلا أنه يقوم بتحديدها(73).

فيما يلي بعض من التساؤلات بشأن هذا الحق/ حقوق السحب الخاصة، والإيجابة عليها.

1 ـ هل هي عملة جديدة؟ والجوب أنا ليست بعملة جديدة، وإنما هي طريقة محاسبية، تمكن البلد العضو من لحصول على عملات مختلفة في الصندوق، تكون قابلة للتحويل إلى ذهب، لاستخدامها في إعادة توازن مدفوعاتها مع البلدان الأخرى.

2 ـ لماذا تم خلق هذا النظام؟ بشكل أساسي، من أجل تقليص أهمية الذهب في النظام النقدي الدولي. وهذا يفسر لماذا كانت الولايات المتحدة أول الداعين إليه والمساهمين فيه.

3 ـ كيف يمكن الحصول على هذا الحق؟ كل بلد عضو في الصندوق لديه حق مقداره بنسبة حصته التي وضعها أو اشترك فيها بالصندوق. مقابل حصوله على عملة قابلة للتحويل لبلد عضو تكون حساباته الخارجية في وضع فائض، من أجل تسديد مدفوعاته الخارجية، بطلب منه لهذا الغرض.

4 ـ هل يسدد هذا الحق؟ مبدئياً لا. ولكن الالتزام الوحيد المترتب على البلد الساحب لهذا الحق. هو إعادة تشكيل نسبة التخصيص المحددة له في هذا الحق خلال فترة خمس سنوات. ولا خوف من مسألة التسديد ما دامت هناك دول أعضاء تعاني من مشاكل مالية تجاه الدول الأخرى، وبالمقابل توجد دول لديها فائض في حساباتها الخارجية، أي تتمتع بوضع مالي جيد ولها عملة رصينة وذات سعر صرف قوي.

ثالثاً: البنك الدولي للإنشاء والتعمير.

International Bank For Reconstruction and Development I.B.R.D.

اسمه الشائع البنك الدولي. تم إنشاؤه على أثر اتفاقية بريتون وودز وبدأ عمله في عام 1946. ويعتبر أحد توأمي هذه الاتفاقية مع صندوق النقد الدولي، في المؤتمر الذي دعت إليه هيئة الأمم المتحدة.

للبنك مؤسستان فرعيتان ترتبطان به:

1 ـ مؤسسة التمويل الدولية/ أنشئت عام 1956.

2 ـ مؤسسة التنمية الدولية/ أنشئت عام 1960.

حضر المؤتمر أربع وأربعون دولة في حينها. والهدف العام من البنك تشجيع استثمار رؤوس الأموال لغرض تعمير وتنمية الدول الأعضاء فيه والمحتاجة في إنشاء مشروعات ضخمة تساعد على تنمية اقتصادياتها في الأجل الطويل حتى تواجه العجز الدائم في ميزان مدفوعاتها.

إذن فهو يعتبر مؤسسة متعددة الجنسيات، أنشئت لتقديم العون الاقتصادي إلى الدول الأعضاء/ لا سيما الدول النامية، لتقوية اقتصادياتها، علماً بأن البنك يقدم قروضاً بدون أسعار فائدة تجارية، وفقاً لمبادىء الأعمال.

من هنا يتضح الفرق بين مهمة الصندوق ومهمة المصرف الأول، يمكن الرجوع إليه في هذا الفصل، والثاني يمد الدول الأعضاء بقروض طويلة الأجل لتمويل مشروعات استثمارية بما في ذلك مشاريع البنية التحتية، خاصة منها ما يتعلق بالطرق والاتصالات والكهرباء والماء ومشاريع زراعية وصناعية مختلفة وغيرها. تكون محددة باتفاق مع إدارة المصرف.

هذه المؤسسة متخصصة في إقراض القطاع الخاص أو المشاركة معه في عملية الاستثمارات بهدف تشجيعها في الدول النامية.

يقدم المصرف قروضه إما من أمواله الخاصة أو إصدار سندات قرض للاكتتاب

الدولي مع الدول الأعضاء، بفترة سماح أمدها خمس سنوات تسدد خلال عشرين سنة أو أقل. إلا أنه كانت ممارساته الاقتراضية هذه وشكل المساعدة أظهرت بالتحيز لبلد دون آخر متأثراً بالوضع والعلاقات السياسية معه، وهذا واضح من خلال تعامله مع جمهورية مصر العربية عندما طلبت القرض منه لبناء مشروع السد العالي عام 1956.

أغراض المصرف الدولي.

يمكن تحديد أهم أغراضه، كما وردت في مسودة الاتفاقية وكما يلي:

1 ـ مساعدة الدول الأعضاء على إعمار وتنمية اقتصادياتها، وذلك بتسهيل تقديم استثمارات لأغراض منتجة، في الأقطار الأقل تطوراً.

2 ـ تنشيط الاستثمار الخارجي الخاص، والمشاركة في الأغراض الإنتاجية.

3 ـ العمل على تعزيز نمو التجارة الدولية بشكل متوازن وطويل الأمد. والمحافظة على توازن ميزان المدفوعات.

أمّا فيما يخص السياسات الاقتراضية، فقد جاء بمواد الاتفاقية، باختصار:

1 ـ دراسة مدى توفر الموارد الاقتصادية، وقدرة المؤسسات الإنتاجية على استغلالها.

2 ـ تقديم قروض إلى مشروعات رصينة من الناحية الاقتصادية والفنية في الحصول على أولوية القروض.

3 ـ الابتعاد عن المشروعات ذات الصفة الاجتماعية، مثل التعليم والإسكان وغيرها.

4 ـ تمكين البلد العضو من تغطية تكاليف المشروعات من العملة الأجنبية.

5 ـ تشجيع الدول الأعضاء المقترضين على شراء الأجهزة والسلع الممولة من المصرف بأسعار رخيصة من الأسواق المتاحة.

6 ـ متابعة أعمال المشروعات الممولة منه في الدول الأعضاء، لأغراض حل المشاكل المتولدة أثناء العمل، الفنية منها والإدارية.

بهذا فهو يعطي أهمية خاصة، ولو بشكل غير مباشر على تعزيز مكانة المشروعات الخاصة المحلية في البلدان النامية.

أخيراً بالإضافة إلى ضمانات المصرف المحددة، مقابل القروض المقدمة، إلا أنها لا تأخذ شكل عمولات فحسب، بل تأكيدات صفة التغيرات السياسية والاقتصادية المحتمل حدوثها في هذه البلدان. وربما يكون هذا هو السبب وراء الاحتكارات الخاصة على المشاريع التي ينفذها المصرف. ومن خلالها يحاول التدخل في شؤون البلد السياسية.

جدول رقم (10)

إجمالي تدفقات رؤوس الأموال إلى البلدان النامية حسب المنطقة للسنوات 1990 ـ 1995. بملايين الدولارات[74].

المنطقة / السنة	1990	1991	1992	1993	1994	1995
1 ـ أمريكا اللاتينية	896	5757	8048	25149	13160	6200
%	34.4	84.3	59	55.1	39.9	29.7
2 ـ إفريقيا	صفر	صفر	144	144	938	501
%	—	—	1.1	0.3	2.8	2.4
3 ـ غرب آسيا	صفر	صفر	صفر	صفر	26	13
%	—	—	—	—	0.1	0.1
4 ـ جنوب وشرق آسيا	1676	419	4266	17854	14920	12363
%	64.3	6.1	31.2	89.2	45.2	59.2
5 ـ الصين	صفر	653	1194	2278	2915	1297
%	—	9.6	8.7	5	8.8	6.2
6 ـ منطقة البحر المتوسط	35	صفر	صفر	178	1059	500
%	1.3	—	—	0.4	3.2	2.4
مجـ	2607	6829	13652	45603	33018	20874
%	%100	%100	%100	%100	%100	%100

المصدر: بيانات البنك الدولي. جداول الديون العالمية. 1996. الجدول الثالث ـ 2، ص 72. الأمم المتحدة/ طرابلس ـ ليبيا.

يلاحظ من الجدول أعلاه.

ـ حصلت المنطقة الأولى/ أمريكا اللاتينية على أعلى نسبة من إجمالي **تدفقات** رؤوس الأموال إليها خلال السنوات الست من بين مناطق البلدان النامية، كان من بينها نسبة (84.3) في المئة خلال العام 1991. ثم تراجعت قليلاً.

ـ تلتها المنطقة الرابعة/ جنوب وشرق آسيا بالمرتبة الثانية في هذه التدفقات لرؤوس الأموال. فقد كانت (64.3) في المئة. ثم تذبذبت، واتجهت بالزيادة عام 1995 بواقع (59.2) في المئة.

ـ أما المناطق الأخرى، وهي الأكثر حاجة لهذه الأموال خاصة المنطقة الثانية والثالثة والأخيرة لاستخدامها في أغراض التنمية الاقتصادية والبنية التحتية في اقتصادياتها. نراها لا تحظى بشيء يذكر. وهذا واضح من التميز والتفرقة في التعامل والتوجه مع البلدان متأثراً بالوضع والعلاقة السياسية معه.

مما تقدم يظهر وجود انحراف عن الأهداف الأساسية التي أنشىء المصرف الدولي من أجلها لأغراض إعمار وتنمية اقتصاديات البلدان النامية ومساعدتها لمعالجة ديونها ومدفوعاتها الدولية وغيرها من الأغراض.

رابعاً: مؤسسة التمويل الدولية International Finance corporation I.F.C.

هي مؤسسة فرعية تابعة للمصرف. أنشئت عام 1956. بهدف تشجيع الاستثمارات الخاصة في مشروعات إنتاجية في الدول النامية. كانت نشاطاتها محدودة في السنوات الأولى من عملها بسبب قلة مواردها. إلا أنها تطورت بسرعة نتيجة تعديل نظامها الداخلي، وذلك بالاستثمارات المباشرة في الدول الأعضاء، ومنح قروض وضمانات للمستثمرين في القطاع الخاص.

العضوية في المصرف الدولي هي شرط مسبق لقبول البلد للانتماء في المؤسسة، بلغ عدد الأعضاء فيها 127 عام 1985 بعد أن كان 31 بلداً عام 1956. لها كيان منفصل عن المصرف الدولي من الناحية القانونية والمالية، إلا أنها معتمدة

عليه في الإدارة والخدمات الأخرى. دورها الأساسي يتركز على تحفيز تدفق رأسمال الخاص إلى المشروعات الإنتاجية الخاصة والمشتركة/ أي خليط من الخاص والعام.

الأصل في فكرة إنشائه. هو أن الدول التي وصفت بالتخلف الاقتصادي، لن يكفي اجتذاب الاستثمارات الخاصة إليها لتحقيق التنمية. بل كان من الضروري العمل على تشجيع نمو الاستثمار الخاص الإنتاجي في الدول النامية. هذه الأهداف قد حولت إلى مبادىء أدرجت في مواد الاتفاقية بإنشائه وهي:

1 ـ طريقة تقديم المساعدات للدول الأعضاء بأن لا تزيد الاستثمارات المقدمة على نصف رأسمال المشروع المقترح.

2 ـ الاستثمارات تقدم على أساس المشاركة. من مصدرين لرأسمال من أقطار أخرى أو من البلد الذى، يقع عليه المشروع أو بالاشتراك مع الاثنين.

3 ـ تحديد مبلغ الاستثمار بمقدار أدنى يبدأ المشروع به وهو 100,000 مائة ألف دولار أو ما يعادلها، ولم يوضع حد أعلى للمبلغ.

4 ـ يجب أن يكون المشروع صناعياً. وأن يساهم في التنمية الاقتصادية لبلده.

5 ـ أما سعر الفائدة، فإنه يخضع للمفاوضة، مع ملاحظة درجة المخاطرة في الاستثمارات الأخرى.

6 ـ يقدم التمويل بدون ضمانات حكومية لتسديدها أو حصول موافقة الدولة رسمياً عليها، أي طلب الحصول على التمويل. إلاّ إذا كانت مثل هذه الموافقة لازمة أصلاً بحكم قانون ذلك البلد.

خامساً: مؤسسة التنمية الدولية. International Development Association I.D.A.

وهي المؤسسة الفرعية الثانية التالية للبنك الدولي، أنشئت عام 1960. لمنح قروضاً طويلة الأجل بفائدة منخفضة جداً أو بدونها لتمويل مشروعات في الدول النامية. لذلك فهي مساعدات موجهة للأقطار الأكثر فقراً وأقل نمواً، ذات اقتصاد يقل ناتجها القومي الإجمالي السنوي عن حد معين من الدولارات.

يمتد أجل القروض المقدمة إلى خمس سنوات، وعملياتها **تشمل تمويل** مشروعات تسهم مباشرة في تنمية منطقة معينة داخل البلد النامي. **وبذلك تكون** عمليات المؤسسة هذه واسعة، وأقل عبئاً على موازين مدفوعاتها من **عمليات البنك** الدولي، والعضوية تكون مفتوحة أمام جميع الدول الأعضاء في البنك الدولي.

والجدول التالي يوضح هذه الصورة الرقمية. خلال السنوات 1976، 1984، 1985. بملايين الدولارات.

جدول رقم (1)

السنة	عدد الأعضاء	القروض	%	مبالغ منفقة	%	الاعتمادات	%	مجـ
1976	166	4.98	17.6	2.47	22.2	1.66	22.8	9.11
1984	131	11.95	42.2	—	—	3.58	49.3	15.53
1985	133	11.36	40.2	8.65	77.8	2.03	27.9	22.04
مجـ	%	28.29	%100	11.12	%100	7.27	%100	46.68

يلاحظ من الجدول أعلاهُ ما يلي:

1 ـ إن نسبة الاعتمادات المفتوحة 22.8 في المئة عام 1976 كانت أكبر من القروض الممنوحة للدول الأعضاء والبالغ عددها (166) دولة. مقابل مبالغ منفقة على المشروعات الصناعية بنفس النسبة تقريباً، وهذا يدل على حاجتها إلى مثل هذه المبالغ لتحقيق أغراضها في التنمية الاقتصادية.

2 ـ هناك زيادة في نسبة الاعتمادات 27.9 في المئة في السنة الأخيرة مقابل قروض مقدمة جداً قليلة بواقع نسبة 11.36 في المئة. مقابل ثلاثة أمثال النسبة المنفقة بواقع (77.8%) في المئة. وهذا يظهر الحاجة المتزايدة للتغير مع الظرف.

أهم ما يلاحظ على الأموال المستخدمة من قبل المؤسسة بأنها تسمى بالاعتمادات credits كي تميزها عن القروض Loons التي يقدمها البنك الدولي. تأتي معظمها من الاكتتاب ومن مساهمات الدول الأعضاء الأكثر تقدماً، ومن تحويلات المكاسب الصافية التي يحققها البنك الدولي.

من مزايا هذه المؤسسة، كونها تقدم القروض بعملة البلد العضو المتقدم بالمشروع، وبشروط سهلة، لا يمكن الحصول عليها من البنك الدولي، لأسباب كثيرة، (كما مر بنا سابقاً) منها المشروعات الممولة غير المضمونة من قبل الدولة طالبة القرض، لأنها لا تساهم مباشرة في زيادة القدرة الإنتاجية لاقتصاد هذا البلد، والأمثلة كثيرة هنا، منها مشاريع الإسكان، الوقاية الصحية، إزالة الأحياء القذرة، وغيرها.

أخيراً في أوائل سنة 1986 كان برنامج الإقراض الذي وضعه النبك الدولي تحت تصرف هذه المؤسسة يتراوح ما بين (12 ـ 13.5) بليون دولار. كان الهدف منه جعل حدودها ثلاثة بلايين دولار تخصص إلى حقوق السحب الخاصة للدول الأعضاء، لتسهيل قدراتهم المالية وتسيير أمورهم الاقتصادية.

سادساً: الاتفاقية العامة للتعريفة والتجارة/ الجات

General Agreement on Trade & Tariffs GATT.

مقـدمة.

خلال الفترة التي سبقت الحرب العالمية الثانية وأثنائها، تزايدت الحواجز والقيود الجمركية والميل الشديد نحو سياسة الاكتفاء الذاتي بين الدول. الأمر الذي ظهر عقب الحرب اتجاه الولايات المتحدة بدعوة إنشاء منظمة التجارة الدولية. I.I.O. في إطار الأمم المتحدة، للعمل على تحرير التجارة الدولية. إلاّ أن الظروف لم تسمح لها بالظهور. وقد أنشئت بدلاً منها الاتفاقية العامة للتعريفة والتجارة 1947 في جنيف. GATT. فكلمة الجات هي اختصار متكون من الحروف الأولى للاتفاقية

هذه باللغة الإنجليزية. إما كلمة Traiff في اللغات الأجنبية أصلها/ **تعريفة. أي ما** يعرفه الناس بالضرائب الجمركية المفروضة على حركة انتقال السلع **من الدولة** وإليها.

تعتبر الجات منظمة أقل طموحاً من منظمة التجارة الدولية. فقد كان هدف الولايات المتحدة حينذاك تحرير النظام العالمي من:

1 ـ المشاكل النقدية: وهذا ما حدث في مؤتمر بريتون وودز. من خلال صندوق النقد الدولي لمعالجة مشاكل العجز المؤقت أو القصير الأجل في موازين المدفوعات.

2 ـ المشاكل المالية: من خلال البنك الدولي للإنشاء والتعمير. للقيام بمشروعات استثمارية كبيرة من قبل القطاع الخاص في الدول النامية. بتقديم قروض طويلة الأجل وبضمانات.

3 ـ المشاكل التجارية: من خلال منظمة التجارة الدولية. المقترح من قبل الدول الرأسمالية بتحقيق مؤتمر دولي في هافانا. شارك فيه (55) دولة ولم يكن الاتحاد السوفياتي مشاركاً فيه.

أقر المؤتمر إنشاء منظمة مالية تحت اسم/ منظمة التجارة الدولية. في نفس الوقت كانت هناك مفاوضات بين الدول حول المساواة في المعاملة الجمركية وتخفيض الرسوم المفروضة على السلع المتبادلة وتقليل العوائق على التبادل التجاري وغيرها، وقد أجاز المؤتمر إنشاء اتحادات جمركية ومناطق التجارة الحرة.

والواقع أنّ الظواهر كانت تدل على أنّ المنظمة لم ترَ النور في تحقيقها بسبب اختلاف وجهات النظر بشأن بنودها. الأمر الذي دعا الولايات المتحدة على عدم التصديق عليها.

قدم المؤتمر استثناءات للدول النامية خاصة في تخفيض القيود الجمركية في الحالات الثلاثة التالية:

1 ـ سلع المنتجات الزراعية.

2 ـ إقامة صناعات جديدة ناشئة أو وليدة.

3 ـ معالجة العجز في موازين المدفوعات.

كما أجاز الميثاق الدول الأعضاء على مكافحة الإغراق بفرض رسوم تعويضية إذا ما أصاب الصناعة المحلية فيها أثر عليها بشكل سلبي، كما هو الحال في الصناعة الوليدة.

إذن جاءت الاتفاقية لتحل محل منظمة التجارة الدولية، باعتبارها تعاقداً متعدد الأطراف ينشىء قواعد السلوك في مجال التجارة الدولية، كما أنها أخذت اتجاهاً جديداً بوضع شروط مبادىء الحرية التجارية والمنافسة وعدم التمييز في المعاملة واعتبار التعريفة وحدها هي الوسيلة المقبولة للحماية(75).

أخيراً ما الجات؟ باختصار:

1 ـ هي إطار للمفاوضات التجارية متعددة الأطراف لتحرير التجارة الدولية وفقاً للقواعد والأحكام المتفق عليها.

2 ـ تعتبر بمثابة محكمة دولية، يتم فيها تسوية المنازعات التجارية بين الدول الأعضاء.

3 ـ تعتبر إطار للإشراف على تجارة السلع الدولية/ باستثناء النفط. والمقدرة بنحو 90% من إجمالي التجارة الدولية.

المبادىء الرئيسية للجات/ وفق اتفاقية 1947. تتمثل بإيجاز:

1 ـ عدم التمييز NON-DISCRIMINATION:

تنص المادة الأولى من الاتفاقية على ضرورة منح كل طرف متعاقد، جميع المزايا والحقوق والإعفاءات التي تمنح لأي بلد آخر دون الحاجة إلى اتفاق جديد. عليه فإن المبدأ ينطوي على عدم التمييز بين الدول الأعضاء في ظروف المنافسة في الأسواق الدولية. فإن أي ميزة تجارية يحصل عليها أي بلد يتقيد فيها دون سريانها أو مطالبة الدول الأعضاء الأخرى بها.

وقد استثنيت الدول النامية في تطبيق هذا المبدأ من الحالات المماثلة التالية:

1 ـ حماية الصناعات الوليدة، كي تقوى على المنافسة الدولية.

2 ـ التأكيد على علاقات تفضيلية بين الدول المتقدمة وبعض الدول النامية التي كانت سابقاً مستعمرات لها.

3 ـ لا تعارض الجات قيام اتحادات أو أسواق مشتركة لأغراض تحرير التجارة الخارجية. إلاّ أنها فرقت بين تكتلات الدول المتقدمة والدول النامية.

2 ـ المصداقية/ الشفافية Transparency:

يقصد بها الاعتماد على التعريفة الجمركية وليس على القيود الكمية، إذا اقتضت الضرورة تقييد التجارة الدولية، عليه وجب على الدول التي ترغب بحماية صناعاتها الوليدة أو الناشئة أو علاج ميزان مدفوعاتها أن تلجأ إلى سياسة الأسعار هذه، حتى تتمكن بسهولة من تحديد حجم الحماية أو الدعم الممنوح للإنتاج المحلي.

3 ـ المعاملة التجارية التفضيلية:

حددت الاتفاقية العامة في مادتها (18) على مبدأ مضمونه. منح الدول النامية علاقات تفضيلية مستمدة مع الدول المتقدمة. بهدف دعم خطط الدول الأقل نمواً على التنمية الاقتصادية وزيادة حصيلتها من العملات الأجنبية.

4 ـ التبادلية:

يقضي المبدأ على ضرورة قيام الدول الأعضاء بالاتفاقية على تحرير التجارة الدولية من القيود أو على الأقل تخفيضها. على أساس التبادلية. بمعنى أن كل تخفيض في الحواجز الجمركية أو غيرها، لا بد من أن يقابلها تخفيض معادل من الجانب الآخر حتى تتعادل الفوائد للدولتين. وما تصل إليه المفاوضات بينهما

يصبح ملزماً، ولا يجوز إجراء أي تعديل جديد إلا بمفاوضات جديدة. ويستثنى من ذلك.

1 ـ الصناعة الوليدة في الدول النامية، كي تقوى على المنافسة الدولية.

2 ـ اتفاقات متعددة الأطراف حول المنتجات، مثل المنسوجات القطنية وغيرها.

5 ـ مبدأ التفاوض:

يعني ذلك اعتبار منظمة الجات. الإطار التفاوضي لتنفيذ الأحكام أو تسوية المنازعات بين الدول الأعضاء.

يرجع إقرار هذا المبدأ إلى أن الجات ذاتها لا تملك سلطة الإجبار علماً بأنّ الاتفاقية بنودها ملزمة.

6 ـ مبدأ تجنب سياسة الإغراق Dumping:

توضح المادة السادسة من الاتفاقية مفهوم الإغراق وشروطه والوسائل والإجراءات التي تتبعها الدول المتضررة. ولإثبات ذلك يتم على النحو التالي:

1 ـ تعريف الإغراق. هو الحالة التي يكون فيها سعر تصدير السلعة أقل من قيمتها المعتادة عند التصدير إلى بلد آخر أو أقل من تكاليف إنتاجها.

2 ـ إجراءات إثبات حالة الإغراق وحل المنازعات. وهذه تتم على النحو التالي.

يتعين على الدولة العضو إثبات حالة الإغراق التي يعيشها سوقها من قبل دولة أخرى، بإيراد دليل على ذلك وفقاً لنصوص الاتفاقية وإثبات ما سوف يتولد عنه من أضرار في كل أو بعض صناعتها الوطنية.

عندها تقوم المنظمة بوسائلها المختلفة والمتخصصة بإجراءات التحقيق خلال عام واحد. ثم يقدم طرفا النزاع أدلة إثبات أو النفي على وقائع الخلاف، فإذا ثبت صحة الإغراق وأضراره. عندها يتم اتخاذ إجراءات تنفيذية على الدولة مسببة الضرر في شكل فرض حصص أو رسوم جمركية.. الخ من قبل المنظمة. أي

تخول الاتفاقية في ذات المادة الطرف المتعاقد/ المتضرر بأن يفرض رسماً تعويضياً Counter Vailing Duty لإلغاء أثر الإغراق، أو لمنع حدوثه أصلاً من جانب أي طرف آخر.

7 ـ مبدأ المعاملة القومية National Treatment:

جاءت المادة الثالثة من الاتفاقية على هذا المبدأ، ويقصد به عدم اللجوء إلى القيود غير التعريفية كوسيلة تتخذها الدول الأعضاء لحماية المنتج المحلي، مقابل تميزها ضد المنتج المستورد، أي ضرورة فرض نفس الضرائب الداخلية على السلع المستوردة/ مثل الضريبة على المبيعات. ولا يوجد تميز في المعاملة لصالح الدولة صاحبة الرسم. أي الأخيرة(76).

لقد اقتصر تطبيق الاتفاقية على التدفقات السلعية دون الخدمية، كما سرت أحكامها على المنتجات الصناعية دون الزراعية، وعلى المبادلات التجارية على السلع الصناعية بين الدول المتقدمة دون الدول النامية. هكذا نشأت الجات وظلت لوقت طويل تمارس مهامها باعتبارها منتدى للأغنياء.

يمكن القول بأنّ هناك قانوناً غير مكتوب يوجه الجات فمبادىء الجات تجد طريقها إلى التطبيق/ من جانب الدول الصناعية، حيثما تكون التجارة موضع الاهتمام وغير مهددة ما بين هذه الدول، لأنها أساساً صممت لتلائم مصالح اقتصادياتها.

وقد ترتب على ذلك محدودية الدول النامية المشاركة في الاتفاقية العامة هذه. الأمر الذي دعا هذه الدول إلى إنشاء منظمة موازية جديدة لهذه الاتفاقية، تكون أكثر اهتماماً بظروف هذه الدول النامية وأكثر استجابة لمتطلبات التنمية، حيث أدى ذلك إلى إنشاء مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية المعروف باسم الانكتاد عام 1964. بهدف تنظيم التجارة الدولية على أسس مختلفة تماماً عن تلك التي قامت عليها الجات، وذلك بوجوب إعطاء مزايا خاصة للدول النامية دون غيرها. أي على عكس ما جاء بالجات، ومطالبة الدول الصناعية بالتخفيض بنسبة معينة من دخلها القومي لمساعدة الدول النامية.

لقد كانت الجات تغطي عند نشأتها نحو (20) في المئة فقط من التجارة الدولية للسلع، ولكن المستفيد من هذه النسبة رغم ضالتها كانت الدول الصناعية، الأمر الذي رفع من نصيبها في التجارة العالمية للصادرات من (65%) عام 1950 إلى (80% عام 1970.

بالمقابل الدول النامية، شهدت تطوراً معاكساً، حيث هبطت نسبة صادراتها من (35%) من جملة الصادرات العالمية إلى (20%) للعامين المذكورين على التوالي.

وتحقيقاً لرغبة الدول النامية، واتساع قاعدة الانضمام إلى الجات. فقد أضيفت مادة جديدة إلى الاتفاقية العامة عام 1965، تحت عنوان التجارة والتنمية/ أصبحت نافذة في العام التالي متناولاً أحكاماً خاصة بالدول النامية، مثل:

1 ـ تشجيع الدول المتقدمة على مساعدة الدول النامية.

2 ـ منح شروط تفضيلية لتصدير منتجات الدول النامية إلى الدول الصناعية.

3 ـ عدم فرض عوائق جديدة من قبل الدول المتقدمة أمام صادرات الدول النامية.

4 ـ عدم مطالبة الدول النامية بتقديم التزامات مماثلة كما تقدمها الدول المتقدمة فيما يخص تخفيض وإزالة القيود والرسوم الجمركية في المفاوضات التجارية.

أخيراً لقد أقرت الجات هذا النظام للتفضيلات العامة الذي تقرر إدخاله في إطار الانكتاد في أوائل السبعينات. وسوف نأتي على ذكرهُ في الفقرة القادمة، وقد ترتب على هذا الإقرار أن تزايد عدد الدول الأعضاء من هذه الدول بصفة مستمرة، بعد أن وجدت أن ما أضيف إلى الاتفاقية العامة ما يعطيها ويلبي حاجتها إلى الحماية. لأنه يعاملها معاملة تفضيلية في ضوء متطلبات التنمية، وقد وصل العدد (118) دولة عام 1994. كانت نسبة الدول النامية فيها نحو (80) في المئة، وفيما يلي جدول بصادرات الدول النامية للاستفادة من هذا النظام.

جدول رقم (12)

صادرات الدول النامية من السلع الأولية والمصنوعات خلال السنوات 1980 ـ 1990 ـ 1995. بلايين الدولارات.

*(77)

السلع / السنوات	السلع الأولية	المنسوجات	منتجات كيماوية	الآلات والنقل	المصنوعات الفلزية	المصنوعات الأخرى	مجـ
1980	623.4	34.0	7.8	5.8	14.9	17.2	703.1
%	21.9	25.2	21.5	14.4	26.4	26.2	—
1990	811.2	47.3	12.2	12.5	18.5	21.7	923.4
%	28.5	35	33.5	31	32.5	33	-
1995	1409.2	58.8	16.4	22.0	23.4	26.8	1551.6
%	49.6	39.8	45	54.6	41.1	40.8	—
مجـ	2843.8	135.1	36.4	40.3	56.8	65.7	3178.1
%	%100	%100	%100	%100	%100	%100	-

(*) مكتب الأمم المتحدة. إدارة المعلومات الاقتصادية والاجتماعية وتحليل السياسات. صندوق النقد الدولي. اتجاه إحصاءات التجارة، 1996. طرابلس ـ ليبيا. ص: 305 جدول رقم ألف، 17.

ـ عبارة السلع الأولية شملت: الأغذية ـ المواد الأولية الزراعية ـ أنواع مختلفة من الوقود.

يلاحظ من الجدول أعلاه. أن صادرات البلدان النامية خلال السنوات الثلاث للسلع الأولية والمصنوعات كانت.

1 ـ تطور الصادرات خلال السنوات الثلاث بشكل كبير ولجميع السلع. وهذا واضح من النسب المئوية الموزعة على السنوات.

2 ـ هناك فروق في النسب المئوية بشكل كبير. وهذا مؤشر لصالح الدول بسبب تزايد حاجات الاقتصاد المتقدم من الاستيرادات هذه، مما يعكس توسع صادرات الدول النامية. بالإضافة إلى وجود بنود واتفاقات وتوجهات نحو الزيادة لأغراض التبادل الدولي.

جدول رقم (13)

قيمة وحجم صادرات البلدان النامية خلال السنوات 1987 ـ 1997 بلايين دولارات. (78)*

المتغيرات / السنوات	القيمة	%	الحجم	%
1987	24.5	24.5	9.0	11.9
1990	14.8	14.8	7.0	9.3
1994	15.6	15.6	12.5	16.7
1995	21.0	20.8	16.2	21.6
1996	7.4	7.4	10	13.3
1997	6.1	6	11	14.6
مجـ	100.2	%100	75.2	%100

(*) مكتب الأمم المتحدة. إدارة المعلومات الاقتصادية والاجتماعية وتحليل السياسات، مرجع سابق، جدول رقم، 19، ص. 316.

يلاحظ على الجدول أعلاه ما يلي:

1 ـ أعلى نسبة ظهرت لصادرات البلدان النامية، بالنسبة للقيمة التصديرية في سنة 1987 بنسبة 24.5%. إذ جاءت بالمرتبة الأولى وفي سنة 1995 كانت بواقع 20.8% بالمرتبة الثانية. إما السنة الأخيرة فقد كانت بواقع (6%). وهذا واضح بتراجع قيم صادرات هذه الدول بدرجة كبيرة. الأمر الذي يزيد من اتساع الفجوة بينها وبين الدول المتقدمة، بشكل يؤثر على عدم تحقيق أهدافها الاقتصادية.

2 ـ بالرغم من الزيادات المطلوبة في حجم صادرات الدول النامية لسلعها، إلا أنها تعاني من تدهور واضح في أقيامها وأحجامها مولدة أثاراً ضارة على موازين مدفوعاتها، وانعكاساتها على اقتصادياتها. الأمر الذي دفع مجموعة البلدان النامية إلى المطالبة باستمرار على حماية حقوقها وضمان مصالحها بمختلف الطرق والوسائل، تارة عن طريق المنظمات الدولية، وتارة باللجوء إلى الاتفاقيات الثنائية، وأخرى بالحماية والاتحادات الاقتصادية والإقليمية وغيرها لضمان معالجة الفروقات وتقليل فجوتها.

سابعاً: مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية/ الأنكتاد[1].

United Nation conference on Trade and Development - UNCTAD

كلما توسعت الفجوة التجارية بين الأقطار الصناعية والأقطار النامية، ولدت حالة من الاستياء العام وعدم الارتياح. كما مرّ توضيحه في الفقرة السابقة. الأمر الذي دعا مجموعة الدول النامية إلى البحث عن تعاون اقتصادي دولي جديد بعيداً عن الاتفاقية العامة للتعريفة والتجارة. في مجال التجارة والحصول على مساعدات تلبي حاجتها المستجدة بهدف تقليص الفجوة التجارية بينهما.

اتخذت الجمعية العامة للأمم المتحدة قرارها الشهير في ديسمبر 1961 باعتبار

(1) كلمة الأنكتاد/ UNCTAD هي اختصار يتكون من الحروف الأولى لمؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية باللغة الإنجليزية.

عقد الستينات، عقداً للتنمية. وتبع هذا القرار انعقاد مؤتمر القاهرة للبلدان النامية في يوليو 1962. وقد أوصى إلى عقد مؤتمر عالمي للتجارة والتنمية، وقد تبنت الأمم المتحدة هذه التوصية، بعدها انعقد مؤتمر الأنكتاد في جنيف عام 1964. واعتبر مؤسسة دائمة تابعة للجمعية العامة للأمم المتحدة.

من هنا نشأت منظمة الأنكتاد، بهدف تنظيم التجارة الدولية على أسس مختلفة تماماً عن الأسس التي قامت عليها اتفاقية الجات. بعد أن ظهرت مبادؤها غير ملائمة لظروف الدول النامية، مما أفقدها صفة القبول الجماعي أو العالمي، حيث كانت معظم الدول المؤسسة لها من الدول الصناعية باستثناء عدد ضئيل من الدول النامية، من أمريكا اللاتينية.

تألفت هيئة مؤتمر الأنكتاد، من عدد واسع من الدول. تجتمع عادة كل أربع سنوات، ولها إدارة دائمة/ تحت اسم مجلس تنمية التجارة Trade Development Board بصفة هيئة تنفيذية رئيسية. وللمجلس أربع لجان فرعية، وهي، للسلع الأولية، الصناعات التحويلية، للملاحة، للسلع غير المنظورة والمالية المرتبطة بالتجارة.

المجالات التي تعرضت إليها الأنكتاد بالدراسة كانت عن التجارة والتنمية. بعد أن أوصى على تشجيعها في الدولة النامية، ومنع تدهور شروط التبادل، والامتناع عن سياسة الإغراق، مع إعطائها حق الحماية الجمركية لتحقيق أهدافها التجارية. هذا بالإضافة إلى التوصيات الخاصة بشأن العمل على فتح أسواق الدول المتقدمة أمام دخول صادرات الدول النامية إلى أسواقها[79].

وظائف الأنكتاد:

1 ـ تعزيز التجارة الدولية بهدف الإسراع في التنمية الاقتصادية.

2 ـ ربط مبادىء وسياسات التجارة الدولية ومشاكلها بالتنمية الاقتصادية.

3 ـ التفاوض التجاري المتعدد الأطراف.

4 ـ تقديم مقترحات لتنفيذ مبادئه وسياساته.

توصيات الأنكتاد:

فيما يلي بعض من توصياتها المهمة وهي:

1 ـ وضع معيار دولي متفق عليه، يتم بموجبه تصريف جميع الفوائض من المنتجات الأولية، بشكل يعزز التنمية الاقتصادية لجميع الدول النامية سواءً، أكانت منتجة أم مستلمة.

2 ـ ضرورة منح الدول المتقدمة، الأقطار الأقل نمواً، أفضلية أو تخفيضات تعريفية من جانب واحد، أي العمل على توسيع صادراتها، مقابل زيادة استيراداتها من الأقطار المتقدمة، باتجاه توسيع التجارة العالمية.

3 ـ زيادة تدفق القروض السهلة الدولية إلى الأقطار النامية.

4 ـ تقديم المساعدات، لزيادة التجارة غير المنظورة للأقطار النامية.

5 ـ اتخاذ خطوات عملية لتسهيل إجراءات النقل والمواصلات، من قبل الدول المتقدمة، كي تتمكن مجموعة الدول المحاطة باليابسة من مواجهة الصعوبات.

6 ـ ضرورة تحقيق قدرٍ من التعاون التجاري والتكامل الاقتصادي الإقليمي بين الدول النامية.

7 ـ اتخاذ إجراءات خاصة بشأن تثبيت أسعار المنتجات الأولية على أساس عادل، دون الإضرار بالمستوى العام للمساعدات المالية المتقدمة إلى الدول النامية. بسبب ما تعانيه من تدهور مستمر في شروط التبادل التجاري لسلعها[80].

تكونت هذه التوصيات من المبادىء الأساسية للأنكتاد المتمثلة بالآتي:

1 ـ كل بلد له الحق الكامل في التصرف غير المقيد بموارده الطبيعية، بما يخدم مصلحة تنميته الاقتصادية. وأن يتاجر بلا قيد مع البلدان الأخرى.

2 ـ إقامة علاقات اقتصادية وتجارية بين الدول على أساس الاحترام المتبادل لمبادىء المساواة المطلقة بينها، وعدم التدخل في الشؤون الداخلية للدول الأخرى.

3 ـ الامتناع عن أي تميز، يقام على أساس الاختلاف في الأنظمة الاجتماعية والاقتصادية في التعامل التجاري وسياساته.

إلاّ أنّ هناك اتفاقاً عاماً على سياسة الأنكتاد للأسباب التالية:

1 ـ قراراتها تعتبر من قبل التوصيات، تخلو من شكل الإلزام للدول الأعضاء.

2 ـ تشدد الدول المتقدمة من موقفها داخل المنظمة، كي لا تزعزع منظمة الجات في توليها مهام تنظيم التبادل الدولي لضمان مصلحتها.

3 ـ تحاول الدول المتقدمة، العمل على اتخاذ توصيات تحميها في آن تصبح أقلية داخل المؤتمر ويضعف نفوذها.

خلاصة القول نرى تعثر توصيات المؤتمر في التنفيذ العملي، لكنها ألقت الضوء على مشاكل تجارة الدول النامية من خلال الدراسات التي أعدتها، وفيما يلي بيانات إحصائية توضح التغير الكبير للدول النامية بعد أن كانت دولاً تحول مبالغ مالية أجنبية كبيرة من مواردها إلى الخارج، أصبحت متلقية كبيرة لهذه التحويلات. والجدول التالي يوضح هذه الصورة الرقمية.

جدول رقم (14)

التحويلات الصافية للموارد المالية لمجموعات البلدان النامية 1985 ـ 1995(أ)

(بلايين الدولارات)(81)

المنطقة / السنوات	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995(ب)
إفريقيا	7,40	2,1	3,30	3,5	0,4	10,8	1,4	21,2	6,2	5,8	
ومنها: إفريقيا جنوب الصحراء الكبرى(ج)	2,1	6,0	6,0	7,8	6,2	8,1	8,7	10,8	8,7	6,6	7,7
أمريكا اللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي	6,30	11,90	18,10	21,80	27,30	27,10	8,90	8,4	14,2	6,4	0,4
غرب آسيا	18,2	24,4	22,1	27,3	19,1	4,2	51,9	29,8	24,2	17,2	10,1
مناطق أخرى في آسيا	4,1	11,10	29,90	18,20	11,0	8,60	7,20	7,30	9,10	0,8	14,6
ومنها: الصين	12,5	7,4	0,20	4,1	4,9	10,70	11,60	5,0	11,5	7,60	5,50
أربعة من مصدري المصنوعات(د)	12,10	22,7	2,0	26,40	21,70	11,50	7,10	8,60	12,60	13,0	7,10
جمعية البلدان النامية	17,60	11,0	27,70	16,60	24,70	28,50	20,1	28,7	66,6	25,6	28,4
بنود تذكيرية: عينة تضم 93 بلداً(هـ)	17,20	4,10	24,0	22,40	29,70	28,10	5,20	14,2	47,2	25,6	28,0
ومنها أقل البلدان نمواً(و)	6,5	7,7	7,8	9,2	9,4	11,2	11,5	13,3	11,7	10,7	12,3

المصدر: الأمم المتحدة/ إدارة المعلومات الاقتصادية والاجتماعية وتحليل السياسات. بالاستناد إلى بيانات صندوق النقد الدولي والمصادر الأجنبية الوطنية الرسمية وغيرها. الجدول الثالث ـ رقم (1) ص: 70.

(أ) على أساس النفقات (ميزان المدفوعات السالب فهما يتعلق بالسلع والخدمات والتحويلات الخاصة).

(ب) تقدير أولي.

(ج) باستثناء جنوب إفريقيا ونيجيريا.

(د) جمهورية كوريا وسنغافورة ومقاطعة تايوا الصينية وهونغ كونغ.

(هـ) ثلاثة وتسعون بلداً مستورداً لرؤوس الأموال يوجد بشأنها بيانات كافية وللحصول على مزيد من المعلومات التفصيلية.

(و) تشمل 43 بلداً من بين 48 من أقل البلدان نمواً.

أسئلة الفصل السابع

س[1]: عدد أهم المنظمات الدولية الأساسية التابعة للأمم المتحدة. ثم اشرح وظائفها بتركيز؟

س[2]: هناك وظائف رئيسية لعمل صندوق النقد الدولي. عددها فقط؟

س[3]: ناقش مفهوم حقوق السحب الخاصة بوضوح؟

س[4]: اشرح مؤسسة التمويل الدولية وأهدافها وسياساتها الإقراضية التي تتبعها تجاه الدول؟

س[5]: اعرض دور مؤسسة التنمية الدولية في عمليات الإقراض الدولي؟

س[6]: ما هو الجات؟ وما هي المبادىء الرئيسية له. اشرحها مفصلاً؟

س[7]: تكلم عن دور الأنكتاد في تنظيم التجارة الدولية وعمليات التنمية الاقتصادية للدول؟

هوامش الفصل السابع

(66) د. عبد العزيز فهمي هيكل، مرجع سابق، ص 103.

(67) د. صبحي تادرس قريصة، مرجع سابق، ص 381.

(68) د. سمير محمد عبد العزيز، التجارة العالمية وجات 1994. مركز الإسكندرية للكتاب، جمهورية مصر، 1996، ص 22.

(69) فرانس جيروينلام، مرجع سابق، ص 302 وما بعدها.

(70) الأمم المتحدة، منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، الإحصاءات المالية الشهرية، طرابلس ـ ليبيا، 1995، الشكل الثالث/ 4، ص 71.

(71) د. عبد العزيز فهمي هيكل، مرجع سابق، ص 792.

(72) فرانس جيروينلام، مرجع سابق، ص 318 وما بعدها.

(73) حسن النجفي، وآخر، مرجع سابق، ص 329.

(74) مكتب الأمم المتحدة، بيانات البنك الدولي، جداول الديون العالمية، طرابلس ـ ليبيا، 1996. الجدول الثالث/ 2. ص 72.

(75) د. سمير محمد عبد العزيز، مرجع سابق، ص 11.

(76) عبدالله عبد العزيز الصعيدي، أثر التنظيم الجديد للتجارة الدولية على الأمن الغذائي في الوطن العربي، الجزء الأول. بحث منشور في مجلة آفاق اقتصادية. العدد 67 ـ 68. دولة الإمارات العربية المتحدة، 1996. ص 78 وما بعدها.

(77) مكتب الأمم المتحدة. إدارة المعلومات الاقتصادية والاجتماعية وتحليل السياسات. بيانات صندوق النقد الدولي، اتجاه إحصاءات التجارة، 1996، طرابلس ـ ليبيا. ص 305 جدول رقم ألف 17.

(78) مكتب الأمم المتحدة. إدارة المعلومات الاقتصادية والاجتماعية وتحليل السياسات، مرجع سابق، جدول رقم 19، ص 316.

(79) د. سمير محمد عبد العزيز، مرجع سابق، ص 25 وما بعدها.

(80) فرانس جيرويتلام، مرجع سابق، ص 354.

(81) الأمم المتحدة، إدارة المعلومات الاقتصادية والاجتماعية وتحليل السياسات، الجدول الثالث - رقم (1)، ص 70.

الفصل الثامن

التعاون الاقتصادي بين الدول النامية

مقدمة.

أولاً : جهود التعاون بين الدول النامية.

ثانياً : الاعتماد المتبادل وعالمية الاقتصاد.

ثالثاً : ديناميكات تجارة الدول النامية.

رابعاً : التكامل الاقتصادي بين الدول النامية.

خامساً : الدول النامية والتنمية الاقتصادية.

سادساً : التعاون الاقتصادي الإقليمي بين الدول النامية.

سابعاً : مشاكل تجارة الدول النامية.

الفصل الثامن

التعاون الاقتصادي بين الدول النامية

مقدمـة.

تسعى الدول الأكثر تقدماً فيما بينها إلى التعاون، والتكامل الاقتصادي لما له من فوائد وتحقيق المصالح واضعة لنفسها خططاً لتنفيذ ذلك خاصة، بوضع عدة نماذج للتكامل والاندماج الاقتصادي. والأمثلة عليها كثيرة ومعروفة لدى الجميع، منها: السوق الأوربية المشتركة، منظمة التعاون الاقتصادي الأوربي وغيرها، باعتبارها أهم الصيغ والأشكال الاقتصادية بين هذه الدول.

وإذا كان هذا هو الحال بالنسبة للدول الأكثر تقدماً. فمن الأجدر بالدول النامية أن تفكر وتحاول البحث عن أنماط تتناسب مع ظروفها وإمكانياتها الاقتصادية، لأنها في أمس الحاجة إلى هذا الأمر، نظراً لما تعانيه من مشاكل عدة. قد تؤدي هذه النماذج والأشكال إلى حلول لمشكلاتها.

زد على ذلك بأن هذه الدول لديها إمكانيات كبيرة في ثرواتها وما تحويه أراضيها، والأهم من هذا بأنّها لحد الآن لم تدرك قيمة هذه الثروات الموجودة في باطن أراضيها. إضافة إلى أنها لا تمتلك الأدوات اللازمة لاستغلالها من الأيدي العاملة، ورؤوس الأموال وغيرها.

إذن نحاول التركيز هنا على إبراز دور هذه الأشكال والنماذج المطبقة بين الدول وما حققته من نتائج على اقتصادياتها.

مع كل ما تقدم لم تقدر هذه الدول المنافع والعوائد التي من الممكن تحقيقها

حال تطبيق التعاون الاقتصادي بينها. هذا ما أكدهُ النظام الاقتصادي الدولي الجديد على ضرورة الاعتماد الجماعي على الذات.

فالتعاون الاقتصادي يمكن أن يتم بأشكال وتنظيمات مختلفة. فقد يكون بين الدول المتجاورة جغرافياً، أو ذات مستوى اقتصادي مماثل في التنمية، أو التي لها سلع أولية مشتركة للتصدير، أو لها منتجات متكاملة للمبادلة أو التي لها نفس المشاكل وغيرها.

إذن هناك العديد من المجالات والميادين لقيام التعاون بين هذه الدول. ولكن لا يشترط أن تطابق أصناف التعاون المعروفة عليها. فقد تستخدم أشكالاً مختلفة، مثل المشاركة في نشاطات البحث والتطوير، تعاون نقدي ومالي، أو في اتفاقات ثنائية تجارية، أو إزالة التعريفة والقيود الجمركية وغيرها.

أولاً: جهود التعاون بين الدول النامية.

مفهوم التعاون ليس بمفهوم جديد، وفكرته شاعت كثيراً بعد الدورة السادسة للأمم المتحدة (1961) والتي تم فيها اتخاذ قرار حول إقامة النظام الاقتصادي الجديد، مؤكدة فيه التعاون الاقتصادي بين الدول النامية. وإن كانت هذه العبارة لم ينتشر استعمالها كثيراً. إلاّ بعد فترة اعتباراً من قمة باندونغ لدول عدم الانحياز عام 1951 م.

الفكرة نوقشت أيضاً عام (1968) في مؤتمر الأنكتاد UNCTAD مؤكدة حاجتها إليها، والاعتماد على الذات لهذه الدول. وحظيت بمزيد من الدعم في المؤتمرات اللاحقة. واضعة أهدافاً لها بنسب محددة بضرورة تحقيق 25 في المئة من مجموع الإنتاج الصناعي العالمي بحلول عام 2000[1].

كما حددت هذه المنظمات برنامج عمل التعاون هذا للدول النامية في ستة مجالات: التجارة، التصنيع، التكنولوجيا، الطاقة القابلة للتجديد، الوقود، المالية والغذاء. مؤكدة حاجتها إلى هذه الجهود لتحقيق التعاون الاقتصادي وتحديد أولويات

(1) راجع الفصل السابع، الخاص بالمنظمات الاقتصادية الدولية ص: 175 وما بعدها.

في خطة عامة للأفضليات التجارية بهدف إنعاش التجارة بين هذه الدول.

ثانياً: الاعتماد المتبادل وعالمية الاقتصاد.

المفهـوم:

شاع استخدام الاصطلاح Interdependence في الأدبيات الاقتصادية خلال السنوات العشر الأخيرة، فلا تخلو دراسته عن العلاقات الاقتصادية الدولية من الإشارة إلى تزايد الاعتماد المتبادل بين الدول الأعضاء في الجماعة الدولية.

بالرغم من ذلك فإنه لا يوجد مفهوم واضح محدد له. ولكنه ينطوي على معنى تعاظم التشابك بين الدول المتاجرة، خالقاً علاقة في اتجاهين بين كل من بلد وآخر أو بين مجموعة وأخرى.

فإذا كانت التبعية الاقتصادية Economic dependence تعني تأثير دولة على أخرى، بحيث يكون أحدهما تابعاً والآخر متبوعاً. فالاعتماد المتبادل، يعني وجود تأثير من كل طرف على الآخر، أي تأثير متبادل، بحيث يكون كلاهما يحمل صفة التابع والمتبوع في ذات الوقت.

هذا هو المعنى العام للاصطلاح عندما يتبادر إلى الذهن. ولكن عند حدوث تأثيرات في العلاقات الاقتصادية الدولية، عليه من الضروري تحديد مدلول محدد له، يكون قابلاً للقياس كمياً، مثلما تقاس معدلات النمو، البطالة أو التضخم. لمعرفة درجة قوتها أو ضعفها بين الدول المتعاملة.

فالاعتماد المتبادل، نجدهُ يعني زيادة تعرض الدولة للصدمات الاقتصادية من الخارج. وهذ معناهُ أن مستوى الأداء الاقتصادي، لا يتوقف على ما يحدث في الداخل، وإنما يتوقف على ما يحدث في الدول المرتبطة معه بعلاقات تجارية ومالية أيضاً، هنا ليس المقصود بالصدمات الاقتصادية التغيرات ذات الأثار السلبية **فقط**، ولكن قد تكون إيجابية أيضاً، متأتية من الخارج، بحيث تساعد على زيادة **المعدلات** المذكورة أعلاه، أو غير ذلك. فالعوامل الداخلية تحدث تحت سيطرة الاقتصاد، **على**

عكس العوامل الخارجية، إذ لا سيطرة له عليها[82].

ثالثاً: ديناميكيات تجارة الدول النامية.

من الضروري تغير شكل العلاقة التقليدية للتجارة الدولية، بين الدول المتقدمة والنامية، هذا النمط والشكل كان ولا يزال يأخذ اتجاه تصدير الدول المتقدمة الآلات والمعدات، ريثما تصدر الثانية المنتجات الأولية والمواد الخام. هذه العلاقة التبادلية، من الواجب تغيرها منذ مدة طويلة. ولكن يبدو أنّ تحقيق ذلك يتم تدريجياً، بسبب ما تعانيه الدول النامية من مشاكل اقتصادية كثيرة، نذكر منها، صعوبة إيجاد أسواق وتنويعها وتعددها، وهذا ما توصي به تقارير الأمم المتحدة بهذا الخصوص، فالمساعدة التي تقدمها الدول المتقدمة إلى الدول الأقل تقدماً، بأن تفتح أسواقها أمام منتجات هذه الدول ولو على المدى الطويل، مع اتباع سياسات تجارية حرة في تعاملها.

إذن لا بد للدول النامية من الخروج عن شكل العلاقة هذه/ تقسيم العمل الدولي التي نادت به النظرية الكلاسيكية سابقاً، حتى تستطيع تحقيق معدلات نمو اقتصادية. علماً بأن العوامل التي تحول دون تحقيق ذلك هو الفجوة أو الشفرة المتولدة ما بين الصادرات غير المرنة للسلع التقليدية وبين الاحتياجات المتزايدة لاستيراداتها. بالإضافة إلى ما تعانيه هذه الدول من نقص في المواد مقابل زيادة بمعدلات نمو سكانها، زد عليها مشاكل تنظيمية وإدارية واجتماعية وغيرها.

عليها أن تتخلص من العديد من العوائق بشكل متتالي، باعتبارها معوقات للنمو الاقتصادي. مثلاً التركيز على القوى العاملة وتدريبها، ثم الاستثمارات الإنتاجية في مرحلة لاحقة وهكذا.

فأصل تقسيم العمل الدولي هذا قائم على العلاقة بين الاثنين، فتأتي أساساً من اختلال البنيان الإنتاجي للدول النامية، كونه يمثل صورة إنتاج أولي يتركز في عدد محدد من الموارد والمحاصيل التقليدية التصديرية، وهذه تقع تحت تأثير التقلبات الدولية المتعلقة بالطلب والعرض عليها.

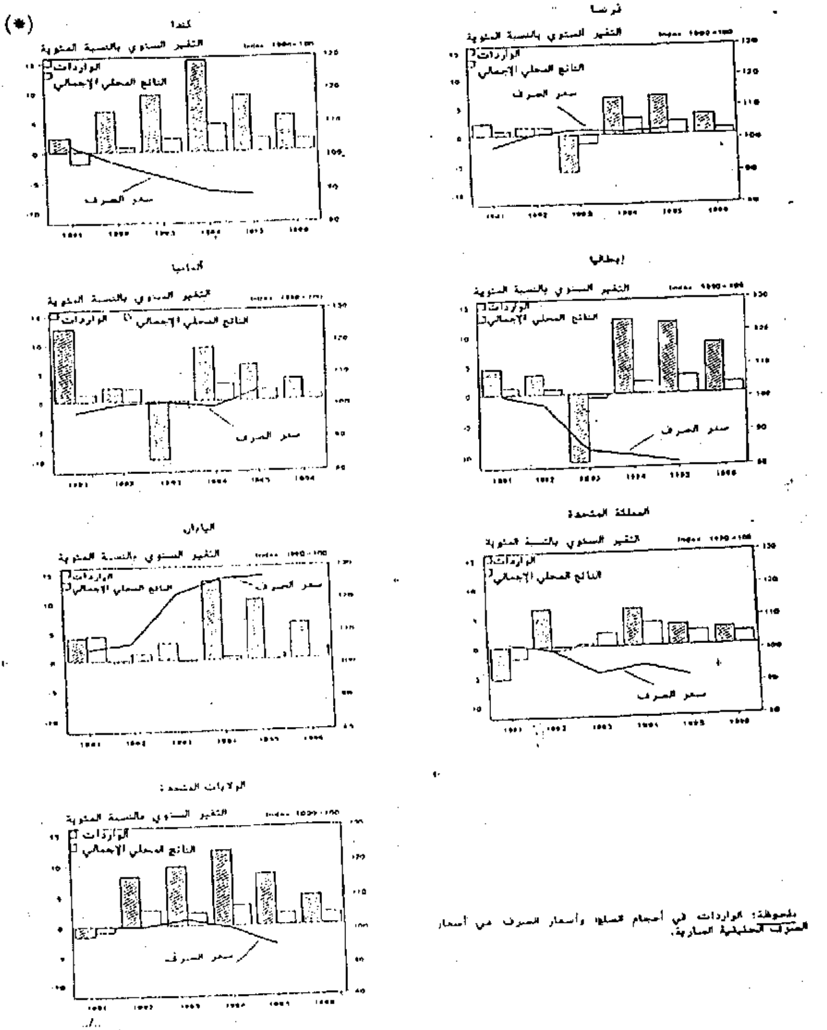
هذه الحالة تؤدي إلى التخلف الاقتصادي الذي تعاني منه هذه الدول، وعلى آلية سير تطور العلاقات الاقتصادية الدولية بينهما وبين الدول المتقدمة.

يوضح الاقتصادي المعروف P. Baran أن بداية التخلف الاقتصادي يرجع إلى المرحلة التي امتدت فيها سيطرة النظام الرأسمالي على تلك الدول، سعياً منها للحصول على الأرباح، في حين كان في داخلها صراع مستمرٌ من أجل الحصول والسيطرة على الأسواق ومجالات الاستثمار، ومصادر المواد الأولية. في حين تدعو الدول المتقدمة، بأسباب سيطرتها بأنها تقوم بنشر الحضارة والمدنية والثقافة في الدول النامية.

لقد سيطرت الدول المتقدمة على اقتصاديات الدول النامية باستخدام الاستثمارات الخارجية لرؤوس الأموال بهدف استغلال مواردها الطبيعية. وما الأرباح المحققة منها يتم تصديرها إلى دولها، أو أن يعاد استثماره في نفس الميادين الإنتاجية الطبيعية لتحقيق أهدافها دون النظر إلى متطلبات التنمية الاقتصادية للدول صاحبة الشأن/ النامية.

فالدول الاستعمارية سعت إلى تنمية الاحتكارات في المشروعات الكبيرة، من أجل تقسيم الدول سياسياً، بعدما تكون اتحادات كبرى ذات قوة احتكارية يكون هدفها المحدد أعلاه. بذلك اعتمدت السوق العالمية على طبيعة سلوك هذه العلاقة بزيادة تصدير رأسمال وتوسيع العلاقات التجارية مع الدول النامية على هذا الأساس، ولا تزال هذه الصورة التسلطية الاستعمارية مستخدمة حتى يومنا هذا على الدول النامية. وبهذا فهي خلقت سوقاً مفتوحة لصناعتها، والقضاء على الصناعات الحرفية التقليدية المتخصصة بها هذه الدول، مع إعاقة نشوء صناعات آلية حديثة. أي خلق حالة من عدم التوازن والتكافؤ في فرص النمو بينهما[83]. فيما يلي بيانات إحصائية للدول المتقدمة صناعياً/ السبع الرئيسية الواردات، والناتج وأسعار الصرف الحقيقية للسنوات 1991 ـ 1996.

البلدان السبعة الصناعية الرئيسية: الواردات والناتج وأسعار الصرف الحقيقية: 1991 _ 1996(84)



(*) تقرير الأمم المتحدة، المجلس الاقتصادي والاجتماعي، الدورة الموضوعية لعام 1996 نيويورك، دراسة الحالة الاقتصادية والاجتماعية في العالم، ص 59.

الواقع أنّ حرية التجارة ومبدأ تقسيم العمل الدولي، هو في الأساس خدمة للدول المتقدمة وتطورها الاقتصادي، على حساب الدول النامية.

قد يأخذ شكل تحرير التجارة صوراً مختلفة، مثل التجمع الإقليمي، السوق الأوروبية المشتركة، التجمع الإقليمي للدول النامية. عليه يمكن القول إنّ هذا الشكل قد يحقق تقدماً للدول النامية ولكنه بدرجة محدودة.

أخيراً شمل الفكر الاقتصادية العالمي مدرستين متعارضتين فيما يخص مسألة تقسيم العمل الدولي بالنسبة للدول النامية.

الأولى أمثال هابرلر Habereler وفاينر Viner من الولايات المتحدة وبور Bouer من بريطانيا يؤيدان صحة النظرية المتمثلة بوجهة النظر التقليدية المذكورة أعلاه، والتي ثبت عدم صحتها في تحقيق العلاقة بين الدول المتقدمة والدول النامية.

أمّا المدرسة الفكرية الثانية، كان يمثلها بريبش R. Prebish وباتل S.J. Patel من اقتصادي الدول النامية، وسنجر H. Singer وميردال C. Myrdal. مؤكدين العوامل التي أدت إلى المركز المتخلف للدول النامية بالأسباب التي ذكرت.

هذا هو أساس النظرية الكلاسيكية التي تعتبر التجارة الخارجية محركاً للنمو Engine of growth. فيما يلي تلخيص للحجج الرئيسية التي تستند عليها النظريات أعلاه، وهي:

1 _ طلب الدول المتقدمة للمواد الأولية من الدول النامية، المتوفرة لديها، مما أدى إلى تقسيم العمل الدولي.

2 _ رغبة الدول النامية وتطلعها إلى تنمية صناعية منقولة من الدول المتقدمة.

3 _ شكل العلاقة بين الدول المتقدمة والنامية، يوضح ضرورة العودة إلى الحرية التجارية بينهما نتيجة تقسيم العمل الدولي، باعتباره نمطاً أمثل لهذه العلاقة(85).

رابعاً ـ التكامل الاقتصادي بين الدول النامية

Economic Integration: between Developing countries

قبل الدخول بشرح موضوع التكامل الاقتصادي، سوف تحدد مدلوله أولاً. فكلمة التكامل في اللغة معناها وضع جزئين بجانب بعضهما البعض بحيث يصبحان وحدة واحدة. فإذا كان وجود عاملين يتكاملان عند القيام بالعملية الإنتاجية، بحيث لا يكون للعامل الأول أي مساهمة بدون مجهود العامل الثاني، والعكس بالعكس.

أما مدلول كلمة التكامل الاقتصادي، فإنه غير محدد، ويختلف باختلاف الموقف الذي هو فيه، فقد يكون مجرد قيام علاقات تجارية بين الدول باعتبارها تكوّن الكل. وقد تأخذ صورة التعاون الاقتصادي بين دولتين أو أكثر. ومن وجهة نظر أخرى يعتبر شكلاً من أشكال التكامل الاجتماعي وقيام نوع من التخصص وتقسيم العمل الدولي على أساسه.

أما كلمة الاندماج الاقتصادي، فإنّها تدل على أنّها آخر مراحل التكامل الاقتصادي. عندها تذوب جميع الاقتصاديات في اقتصاد واحد.

مما تقدم يظهر عدم وجود تعريف محدد للتكامل الاقتصادي، بل وجود عدة تعاريف مختلفة حسب وجهة النظر للوضع الذي هو فيه وظروفه.

أما معنى دولة نامية Developing country. فيمكن الرجوع إلى الفقرة خامساً من هذا الفصل.

للتكامل الاقتصادي عدد من الدوافع، مما تجعله ضرورة ملحة لا يمكن الحيود عنها في ظل الظروف والمتغيرات الدولية، كما أنّ هذه الكلمة لا تعني فقط الدوافع الاقتصادية بل تشمل السياسية والاجتماعية أيضاً.

فيما يلي إشارة مركزة لبعض من هذه الدوافع، نظراً لأننا تناولناها في أماكن مختلفة من فصول الكتاب، وهي:

1 ـ توفير المواد الأولية. لأن الطبيعة هي وحدها تعمل على توزيعها على المناطق بالوفرة والندرة.

2 ـ ضيق السوق. باعتباره عقبة أمام التنمية الاقتصادية لهذه الدول.

3 ـ المستوى العلمي والثقافي.

4 ـ التكامل الاقتصادي.

5 ـ الدفاع الخارجي. باعتباره أداة تمكن الدولة من تأمين نفسها ضد احتمالات الخطر الخارجي، ومن ثم الحصول على المعونات الاقتصادية.

ولكي نصل إلى حالة الاندماج الاقتصادي، علينا أولاً أن نعرف أشكال التكامل الاقتصادي ودرجاته، والانتقال بها من واحدة إلى أخرى وعلى النحو الآتي:

1 ـ التفضيل الجزئي Partial Preference:

يقصد به مجموعة من القواعد والإجراءات التي تخفف من القيود المعرقلة لحركة تبادل السلع بين الدول. فهو يعتبر الشكل الأول للتكامل.

2 ـ منطقة التجارة الحرة Free trade Area:

المفهوم الاقتصادي لها، هي اتفاقية يلتزم الجميع بمضمونها فعلياً، وذلك بإلغاء كافة الرسوم الكمركية المفروضة على السلع المتبادلة بينهما، مع حق احتفاظ كل دولة بفرض تعريفة جمركية خاصة بها إزاء الدول من خارج المنطقة.

يعتبر هذا الشكل أكثر تقدماً من السابق، لأنه يحتوي على إلغاء الحواجز التجارية/ التعريفات وغيرها وليس تخفيفها. وما منطقة التجارة الحرة الأوربية إلا مثال على ذلك.

3 ـ الاتحاد الجمركي Customs Union:

هو شكل من أشكال التكامل الاقتصادي بين عدد من الدول. فيه تلغى جميع الحواجز الجمركية/ تعريفات وغيرها. على أن تعمل تعريفة خارجية مشتركة أمام التجارة مع العالم الخارجي[86].

4 ـ السوق المشتركة Common Market:

يتعدى هذا الشكل من التكامل الاقتصادي الخطوات المارة الذكر أعلاه، وذلك بتحرير حركة انتقال رأس المال والأيدي العاملة عبر الحدود دون ما قيد يعرقلها من

مكان إلى آخر بين الدول الأعضاء.

إن تأثير السوق على الدول الأعضاء فيه على المدى القصير والمتوسط، يهدف إلى زيادة التجارة بينهما، كما يعمل على إعادة توزيع مصادر الدخل، مع انخفاض الأسعار الناشىء عن إزالة التعريفات.

أمّا في المدى الطويل، فيرجي السوق إلى تشجيع التغيرات التي تؤدي إلى الفاعلية الاقتصادية عن طريق المنافسة، Competition، الإنتاج الواسع في تحقيق وفورات اقتصادية في الإنتاج والتوزيع المؤدية إلى تخفيض التكاليف، والتقدم التكنولوجي، والاستثمار وإلى النمو الاقتصادي.

6 ـ اتحاد اقتصادي/ وحدة اقتصادية Econmic Union:

تعتبر هذه الدرجة التكاملية أكثر تطوراً من السوق المشتركة، كونها تتمتع بنفس الخصائص، مع توحيد الأهداف الاقتصادية العامة للأعضاء، منها ما يتعلق بالنمو الاقتصادي، الاستثمار، وتنسيق السياسات النقدية والضريبة أيضاً. ومن أمثلة ذلك. دول البنلوكس المتكونة من اتحاد بلجيكا وهولندا ولوكسمبورج، انشىء هذا الاتحاد في عام 1921، على شرط بقاء كل دولة مستقلة وذات سيادة.

يلاحظ مما تقدم هناك فريق من الكتّاب الاقتصاديين أيدوا فكرة التكامل الاقتصادي بين الدول النامية، واعتبروها وسيلة للإسراع في التنمية الاقتصادية وتعزيز الروابط التجارية، والمقدرة على مساومة الدول المتقدمة. وبالرغم من المزايا التي ذكرت، فإنّ هناك عوامل تعمل على عرقلتها منها:

1 ـ تشكل المشاكل السياسية عقبة أمام التكامل الاقتصادي، لما تنطوي عليه من خلافات وتعدد آراء. وهذا ما نشاهده بشأن المشاحنات الحدودية بين الكثير من دول آسيا وإفريقيا.

2 ـ تخوف الدول النامية من الدول المتقدمة من السيطرة عليها، فيما إذا دخلت معها في مثل هذه الأشكال التكاملية.

3 ـ اختفاء الوحدة الاقتصادية، بالرغم من قربها الجغرافي، كما أنها تفتقد إلى وسائل

النقل وغيرها من التسهيلات المتعلقة بها. خذ مثلاً. أعضاء مجموعة الدول الأوربية التي تقع على مساحة واحدة من الأرض، وما تولده من مزية اقتصادية إزاء العالم الخارجي، وسهولة الوصول إلى أسواقها.

بخلاف ذلك، نلاحظ الأقطار النامية، أنّها لا توجد بينها وحدة طبيعية، مما تجعل الأمر ذا تكلفة أكبر تكون محل خلاف وجدل.

4 ـ تفاوت مكاسب التكامل، بسبب الاختلافات في المركز الاقتصادي بين هذه الدول، مما يجعلها أكثر تحمساً له.

5 ـ فقدان الإيرادات من الرسوم الجمركية، لأنها تؤلف مصدراً مهماً للدولة. الأمر الذي يقلص من جاذبية تطبيقه من وجهة نظر هذه الدول.

6 ـ تمتاز صادرات الدول النامية، بضعف مرونة الطلب عليها.

7 ـ العلاقات الاقتصادية الدولية للدول النامية، لا تقوم على أساس التكافؤ بين الأطراف.

جدول رقم (15)

يوضح العلاقة بين التكامل الاقتصادي والتحويل التجاري.

العمود / 1	2	3	4
القطر	تكلف الإنتاج P = X	عندما .A إلى .P TX = %100	عندما .A إلى .P TX = %50
A	10	10	10
B	8 دولار	16 دولار	12 دولار
C	6	12	9

الحالة الأولى. الدولة .A تفرض تعريفة جمركية قيمية على الواردات قدرها (100%) على السلعة ولتكن .X في حالة وجود خلق تجاري أو تحويل للتجارة.

أقامت هذه الدولة اتحاداً جمركياً مع القطر .B.

قبل إقامة الاتحاد، كانت الدولة .A تخصل على تعريفة كاملة 100% على إنتاج سلعتها .X محلياً. وبعد الاتحاد مع الدولة .B. قامت بإلغاء التعريفة هذه على الوارد من السلعة .X من الدولة .B. إلاّ أنها أبقت على التعريفة مع القطر الثالث .C.

هذا القطر .A سوف يستورد السلعة .X من القطر .B عند السعر (8) دولارات بدلاً من أن يعرضها بنفسه عند (10) دولارات.

وفي الحالة الأخرى، فإذا قام القطر .A باتحاد جمركي مع القطر .C بدلاً من القطر .B. فيكون استيراده لنفس السلعة عند السعر (6) دولارات بدلاً من سعره المعروض بـ(10) دولارات. هذه الحالة تسمى خلقاً للتجارة. فالإنتاج المحلي الأقل كفاءة قد حل محله هذا الإنتاج للبلد الشريك الاتحادي أكثر كفاءة.

الحالة الثانية: إذا فرض القطر .A تعريفة قيمية على الواردات من السلع بقدر (50%). العمود الرابع (4) قبل تشكيل اتحاد جمركي مع القطر .B.

التحليل: قبل تشكيل الاتحاد الجمركي. كانت التعريفة (50%). والقطر .A يستورد السلعة .X من القطر .C الثالث عند السعر (9) دولارات. بدلاً من أن يعرضها بنفسه عند السعر (10) دولار.

عندما قام القطر .A اتحاداً جمركياً مع القطر .B، عندها ألقى التعريفة على الواردات المستوردة من القطر الشريك الجديد، ولكنه استمر بفرضها على القطر الثالث .C.

إذن القطر .A يستورد الآن السلعة بسعر (8) دولار من القطر الشريك معه، .B بدلاً من السعر (9) دولار من القطر .C. أي إنه وفر ثلاثة دولارات عن كل وحدة مستوردة سابقاً من القطر .C.

وهكذا فإن تكوين الاتحاد الجمركي في التجارة يولد أعلى كفاءة وأقل كلفة فيما إذا تم الاستيراد من خارج الاتحاد. وبالعكس تكون أقل كفاءة وأعلى كلفة إذا

كانت من داخل الاتحاد. هذه الحالة هي ما تسمى بتحويل التجارة.

خامساً: الدول النامية والتنمية الاقتصادية

Developing countreis & Economic development

مفهوم الدول النامية، يطلق عليها الكثير من التسميات، فهي على سبيل المثال. دول مختلفة، دول فقيرة، دول أقل نمواً، دول مسبوقة اقتصادياً، دول الأقل تقدماً، دول سائرة في طريق النمو وغيرها من التسميات، ولكن أكثر الأسماء شهرة، الذي ساد في منظمة الأمم المتحدة، هو الدول النامية. بالرغم من أن الكثير منها لم تصل إلى درجة النمو عليه سوف نحاول تحديد بعض المفاهيم ذات العلاقة قدر الإمكان.

وفقاً للمفاهيم الاقتصادية أعلاهُ، يمكن القول بأنها دول ذات مستوى معيشة منخفض أو متوسط دخل حقيقي فردي أقل مقارنة بالدول المتقدمة. من هذا يظهر أنها تتميز بخصائص عامة عديدة منها:

1 ـ معدل نمو سكاني مرتفع.
2 ـ ارتفاع نسبة الأمية، وانخفاض المستوى الثقافي والصحي.
3 ـ الإنتاج الزراعي هو الغالب في نشاط القطاعات الاقتصادية، والنسبة الكبيرة من الأيدي العاملة تعمل فيه.
4 ـ ارتفاع مستوى البطالة المقنعة.
5 ـ عدم كفاءة العنصر البشري مؤدياً إلى انخفاض مستوى الإنتاج.

مما تقدم، يلاحظ ارتباط الدول النامية ببعض الخصائص، سنحاول تحديد بعضها على النحو الآتي:

1 ـ التنمية. هناك اتجاهات في أدبيات الفكر الاقتصادي اختلفت في تحديد مفهومه. لكنها جميعاً تستند بشكل أساسي إلى مفهوم التخلف في تفسيره أو أسبابه. فهناك اقتصاديون يكتفون بالمظاهر الوصفية التي تعاني منها الدول النامية، باعتبارها أسباباً للتخلف. والبعض الآخر يفهم التنمية على أنها مؤشرات اقتصادية

إحصائية، مثل مستوى الدخل القومي، متوسط دخل الفرد وغيرها، لأنها تمثل عوامل تعيق عملية التنمية الاقتصادية.

فعلى سبيل المثال يرى الاقتصادي مايير Meier، أنها عملية تعمل على زيادة الدخل القومي الحقيقي خلال فترة من الزمن. فإذا كان معدل التنمية/ أي معدل نمو الدخل القومي، أكثر ارتفاعاً من معدل النمو السكان، عندها ارتفع الدخل الحقيقي للفرد.

أما الاقتصادي كندلبركر Kindleberger. فهو يعتبر التنمية، عبارة عن الزيادة التي تحدث في الناتج القومي من السلع والخدمات خلال فترة زمنية، سنة مثلاً. ولا يختلف مفهوم التنمية عن ما تقدم من المفاهيم لدى بعض الاقتصادين سوى مسألة نقص رأسمال لدى هذه الدول.

مما تقدم يظهر أن هذه المفاهيم قاصرة عن إعطاء مفهوم شامل بالإضافة إلى إهمالها وبشكل كامل للعوامل غير الاقتصادية، مثل الاجتماعية والسياسية المؤثرة في عملية التنمية الاقتصادية. هذه المفاهيم تكاد تكون أقرب إلى النمو الاقتصادي منها إلى هذا المفهوم[87].

2 ـ نرى من الواجب على ما تقدم توضيح مفهوم التخلف الذي أطلق على الدول النامية، كي تكون الصورة واضحة ومكملة.

تناول الاقتصادي الفرنسي الاشتراكي/ شارل بتلهايم في كتابه التخطيط والتنمية هذه المسألة على النحو الآتي:

التخلف في نظره ليس مجرد تأخر في سلم التطور الاقتصادي، فالفرق بين البلدان النامية والمتقدمة ليس فرقاً في الدرجة والخطوة، وإنما هو فرق في الاتجاه نفسه، أي هو فرق نوعي. فالبلدان النامية تابعة اقتصادياً وغير متوازنة في مسيرتها الاقتصادية، أي مشوهة آليتها الخارجية وليست الداخلية، وعلاقتها بالدول المتقدمة، ليست علاقات منافسة متكافئة، وإنما نقوم على التبادل اللامتكافىء.

الخلاصة، يحاول هذا الاقتصادي طرح مفهوم التخلف، وذلك بتحديد ثلاث

سمات أساسية له. وهي، التبعية، الاستغلال، الركود.

3 ـ سوف نحاول توضيح مفهوم التبعية الخاص بالدول النامية، لما له من علاقة بموضوعنا بتركيز.

تعتبر التبعية من أهم السمات الجوهرية التي تعاني منها الدول النامية. ولها نوعين. الأول: التبعية السياسية. ولها شكلان. الأول مطلق. وهذا ما كان سائداً في الاستعمار القديم، ويعتبر مشوهاً لهذه الاقتصاديات. والثاني غير مطلق. وهو ما يعرف اليوم بالاستعمار الجديد بكل خصائصه. ويكون فيه النمو الاقتصادي خاضعاً لآليات خارجية، ويكون مشوهاً، يجمع بين التضخم والركود القطاعي في وقت واحد، مما يزيد من درجة التبعية الاقتصادية.

أما النوع الثاني فهو تبعية اقتصادية، متأتية من الضعف الاقتصادي عند فترة الحصول على الاستقلال السياسي، أو أنها وليدة الفقرة أولاً أعلاه، والاثنتين تظهران بشكل مطور وبوجه آخر.

للتبعية الاقتصادية أشكالٌ متعددة تتداخل فيما بينها، لما ما تتصف به اقتصاديات الدول النامية من خصائص في التركيب التجاري لاقتصادها بشكل محدد، منها تصدير المواد الأولية، واستيراد السلع الصناعية المتقدمة، بموجبها تكون آلية التعامل بالتبعية يكون هكيل الاقتصاد المحلي محكوماً بالعامل الخارجي.

وهناك شكل آخر للتبعية، وهي تبعية تكنولوجية، لما ما تتخصص البلدان المتقدمة بالصناعات المتطورة، مقابل الدول النامية بالصناعات التقليديه.

أخيراً للتبعية الاقتصادية مؤثرات تشوه الاقتصاد بمظاهر وأشكال مختلفة وهي:

1 ـ قطاعي. يعني تضخم قطاع معين على حساب قطاعات أخرى.
2 ـ إقليمي. ازدهار أجزاء معينة داخلية، مثل بعض المدن، كالعواصم والموانىء على حساب الأجزاء الأخرى.
3 ـ تركيب الإنتاج. تصدير إنتاج واحد متخصصة فيه، وهو المحصول الزراعي. مثل الفليبين في تصدير جوز الهند، والبرازيل للموز والبن وغيرها من الدول[88].

مما تقدم نلاحظ هناك فجوة واسعة تفصل بين الدول النامية والدول المتقدمة بشكل عام ينمو الدخل القومي بنسبة ٤ بالمائة في العام. وبمعدل نمو سكاني 2,5 في المائة سنوياً. بالنسبة للدول النامية. وبنسبة أكثر منها للمعدل الأول، وبنسبة 1,5 في المائة بالنسبة للمعدل الثاني. هذا فيما يخص الدول المتقدمة، الأمر الذي يولد اتساعاً في الفجوة من عام إلى آخر.

أخيراً لقد عقدت مؤتمرات دولية كثيرة لمعالجة هذه المشكلة المتسعة. دون أن تتوصل إلى نتائج ملموسة، بشأن التزام الدول المتقدمة بتقديم مساعدات اقتصادية للدول النامية. بالرغم من كون هذه المساعدة تعود لصالحها، فإنها تؤدي إلى اتساع أسواقها، وتزيد من قوتها الشرائية بسبب ارتفاع دخلها، الأمر الذي يزيد من استيرادات الدول النامية باعتبارها دول تابعة ولا تسمح لها بالتصنيع.

سادساً: التعاون الاقتصادي الإقليمي بين الدول النامية.

من طبيعة العمل الإنمائي، ومصلحة الدول النامية، مواجهة حالة التخلف الاقتصادي الذي تعاني منه، كما مر بنا في الفقرة السابقة. الأمر الذي تحتم عليها اللجوء إلى سياسة التعاون الإقليمي لتحقيق أهدافها، باستخدام التجارة الخارجية، باعتبارها أداة هامة لنيل التنمية الاقتصادية على المدى الطويل والقصير.

بوجه عام يلاحظ أن محاولات الدول النامية في هذا المجال لم تحظ حتى الآن إلا نجاحاً ملحوظاً في تطوير هيكل تجارتها الخارجية. مثال ذلك ما بذل من جهود في مجلس الوحدة الاقتصادية العربية، دول آسيا الجنوبية، التعاون الاقتصادي بين مصر والهند وغيرها[89].

بالرغم من محدودية نتائج التعاون الإقليمي هذا، فإنّ له الأهمية على اقتصاديات هذه الدول. علماً بأنّ هذه المسألة قد تمت في أعقاب الحرب العالمية الثانية بالإقناع بها، باعتبارها تعالج مشكلات التجارة والدفع التي نشأت بعد انهيار قاعدة الذهب أبان الأزمة العالمية الكبرى وما ولدته من مشاكل على التجارة، وشيوع التجارة الثنائية بين الدول بدلاً من التجارة المتعددة الأطراف[90].

إذن جهود التعاون الاقتصادي الإقليمي أصبح يجاوز مشكلات التجارة والدفع في المدى القصير وما تحققه من فوائد تجارية للدول الأعضاء فيه في المدى الطويل.

إضافة لما تقدم، يمكن للدول الحديثة من الانتماء إلى المجموعة الإقليمية والمشاركة بمشروعات التكامل الاقتصادي لتحقيق ذاتيتها الاقتصادية في خلاله.

وكان لهذه السياسة الاقتصادية/ أحلال الاستيرادات أثارها السلبية، مسببة الكثير من الخسائر، لأنها تعاكس الميزة النسبية التي تتمتع بها هذه الدول، وخصائص اقتصادياتها[91].

إذن تعتبر اقتصاديات الدول النامية غير قادرة على تأسيس ودعم صناعات كفوءة منافسة للصناعات المتقدمة، للأسباب المذكورة سابقاً في المدى الطويل.

ومن أجل التغلب على هذه المشاكل والعوائق لجأت إلى أشكال التكامل الإقليمي فيما بينها بصورة مجموعات اقتصادية مماثلة أو قريبة الواحدة من الأخرى، لأغراض اقتصادية ترنو إليها، وهذا ما حصل فعلاً منها على سبيل المثال، تشكلت سوق مشتركة بين خمس دول في أمريكا الوسطى واللاتينية ومنطقة البحر الكاريبي في عام 1960 وجميعة التجارة الحرة Free Trade area في أجزاء مختلفة من العالم.

يبدو أن توجه الدول النامية، نحو تحول التجارة Trade Diversion وليس نحو خلق التجارة Trade creation. فهي ترغب في تحول جزء من مشترياتها من الدول المتقدمة، نحو الدول الأعضاء معها في التكامل الاقتصادي الإقليمي. ولكن هذه المسألة أيضاً لا تخلو من صعوبات اقتصادية خاصة في النوعية والمنافسة في السوق الإقليمية للسلع.

أخيراً فيما يلي مجموعة من الاقتراحات الخاصة؛ في معالجة هذه المسألة، وذلك بفتح أسواقها أمام السلع من دول متقاربة وذات مستوى اقتصادي مماثل، وإنشاء اتحاد للتصفية Clearing أو المدفوعات الدولية، مثل بنك احتياطي إقليمي، تسهيلات ائتمانية إقليمية بالاستيراد والتصدير، إنشاء مركز إقليمي للمعلومات التجارية وغيرها.

سابعاً: مشاكل تجارة الدول النامية.

لهذا النوع من المشاكل وبهذه الخصوصية، على الدول النامية اتجاهان أساسيان هما:

- الأول: يتعلق بالمدى القصير. المتمثل بعدم استقرار الأسواق العالمية للمنتجات الأولية.

- الثاني: يتناول المدى الطويل. ويشمل الزيادة المتراخية لحجم صادرات المنتجات الأولية.

فضلاً عن حيود اتجاه معدل التبادل الدولي في صالح هذه الدول.

فيما يلي تحليل مركز لهذين النوعين من المشاكل، مع أخذ العوامل التي من شأنها مضاعفتها وتأثيرها على النمو الاقتصادي، وبيان دور التعاون في كيفية معالجتها.

ما يتعلق بالنوع الأول، فقد نراه ينعكس على مدى التقلبات التي تخضع إليها حصيلة الصادرات، مولدة توترات متقلبة على كل من الأسعار والكميات. وهذا ما أشار إليه تقرير الأمم المتحدة في السنوات الأخيرة على هذه العلاقة المؤثرة والواضحة على اقتصاديات الدول النامية.

ترجع هذه التقلبات إلى عوامل تتصل بالطلب والعرض. فالعوامل المتعلقة بالطلب، تعني الأزمات الدورية التي تطرأ على الإنتاج والدخل بالدول المتقدمة، باعتبارها أسواقاً رئيسية للمنتجات الأولية الداخلة في التجارة الدولية.

لما كان الطلب والعرض على المنتجات الأولية يتميزان بضآلة المرونة في المدى القصير. فأن الزيادة أو النقصان فيهما يولدان تقلبات كبيرة في أسعارهما الدولية. بالإضافة إلى ما تتعرض إليه من عوامل غير اقتصادية، مثل حروب جنوب شرق آسيا، حرب الخليج الأخيرة وغيرها، مما خلقت جواً مناسباً للمضاربة والتصريف. زد عليها التأثيرات التي تطرأ من تغير السياسات الحكومية لها من خزن استراتيجي أو تغير اتجاهاتها.

هذا بالإضافة إلى ما تتعرض إليه هذه المنتجات من تأثيرات العوامل الطبيعية، وما تطلبه الأسواق العالمية منه بوقت طويل، الأمر الذي يصعب معه المواءمة والتوافق بين العرض والتغيرات المفاجئة في الطلب العالمي وغيرها.

هذه العوامل وغيرها دعت إلى عدم تجاهل خصائص الأسواق العالمية ودرجة حساسيتها للتغيرات التي تطرأ على الأوضاع الاقتصادية في الدول المتقدمة.

أما أثار عدم الاستقرار على الاقتصاد داخلياً، فقد نراها تنعكس على عملية التنمية الاقتصادية، بسبب نقص حصيلة الصادرات، خاصة إذا ما عرفنا أنها تشكل حوالي 90 في المئة من جملة إيراداتها من صادرات منتجاتها.

علماً بأن هذا القطاع يشكل في الاقتصاد نسبة عالية من الدخل القومي، لا تقل في المعتاد عن 20 في المئة، مما يعكس عظم هذه التأثيرات على الرفاه الاقتصادي لها. من جهة وتجاوز نسبة الدخل القومي الاستثمار الوطني أو الإنفاق الحكومي له من جهة أخرى. إذا ما قلنا بأنها تعادلها في كثير من الأحيان.

زد على ما تقدم أنّ ما يضاعف هذه المشكلة، ما تتميز به اقتصاديات هذه الدول من محدودية التخصص الدولي بسلعة واحدة أو عدد محدد من السلع، الأمر الذي لا يوفر لها حرية التعويض عن كساد واحدة والانتفاع من الأخرى في أوقات الأزمة. هذا فضلاً - كما مر بنا في الفصل السابق - التسهيلات الائتمانية المقدمة إليها من المنظمات والمؤسسات المالية الدولية لأغراض معالجة مشاكلها المالية والتجارية عند ظهور هذه الحالات والمواقف. فتكون مغلولة اليدين ولا تستطيع الإيفاء بالالتزامات المالية نتيجة هذه الأثار المذكورة أعلاهُ وغيرها. كما أنها في هذه الحالة تضطر تخفيض استيراداتها للمواد المحتاجة إليها لأغراض الاستهلاك والتنمية الاقتصادية على السواء.

فضلاً عن ذلك، فقد تجابه الدول النامية، مشاكل أخرى على المدى الطويل مولدة آثار مستقبلية للنمو الاقتصادي الذي هي فيه، للأسباب التي لا تقوى على التأثير أو التغير فيها، بسبب كونها عوامل دولية(92).

مما تقدم يظهر أن معدل الزيادة في الطلب على منتجات الدول النامية يتجه/ على العكس. أي إن الزيادة بمعدل يفوق الزيادة في الإنتاج. فإن عملية المحافظة على التوازن في العلاقات الاقتصادية الدولية بين الدول النامية والمتقدمة، فقد نراهُ يعمل على انخفاض معدل النمو الاقتصادي في الأولى دون معدل الدول المتقدمة، وهذا ما لا تقوى على عمله بسبب عجز موازين مدفوعاتها. من هذا يظهر عدم قدرة العلاقات الاقتصادية الدولية من القيام بالدور الائتماني لدولها.

* * *

أسئلة الفصل الثامن

س[1]: ناقش علاقات التعاون الإقليمي التجاري للدول النامية؟

س[2]: ماذا يعني مدلول الاعتماد المتبادل في الأدب الاقتصادي بين الدول؟

س[3]: تكلم عن شكل العلاقة التقليدية للتجارة الدولية بين الدول المتقدمة والدول النامية؟

س[4]: تعتبر النظرية الكلاسيكية في التجارة الدولية محركاً للنمو الاقتصادي للدول. لخص الحجج الرئيسية التي تستند عليها تلك النظريات؟

س[5]: ناقش معنى المصطلحات الاقتصادية التالية:

أ ـ التكامل الاقتصادي	هـ ـ التخلف الاقتصادي
ب ـ الاندماج الاقتصادي	و ـ التبعتية الاقتصادية
جـ ـ النمو الاقتصادي	ز ـ الركود الاقتصادي
د ـ التنمية الاقتصادية	

س[6]: اعرض أشكال التكامل الاقتصادي ودرجاته بوضوح؟

س[7]: اشرح كيف يؤدي التكامل الاقتصادي إلى عملية التحويل التجاري مع مثال تطبيقي؟

س[8]: اذكر خصائص الدول النامية؟

س[9]: ناقش اتجاهات مشاكل التجارة الدولية للدول النامية بوضوح؟

هوامش الفصل الثامن

(82) د. سعيد النجار، الاقتصاد العالمي والبلاد العربية في عقد التسعينات، الطبعة الأولى، دار الشروق، القاهرة، 1991، ص 53.

(83) د. وجدي محمود حسين، مرجع سابق، ص 261 وما بعدها.

(84) تقرير الأمم المتحدة، المجلس الاقتصادي والاجتماعي، دراسة الحالة الاقتصادية والاجتماعية في العالم، نيويورك، 1996، ص 59.

(85) د. صبحي تادرس، مرجع سابق، ص 451 ـ 457.

(86) عمر الأيوبي، معجم الاقتصاد، مرجع سابق، ص 99.

(87) د. مهدي علي الوحيد وآخر، مقدمة في التنمية والتخطيط، وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، هيئة المعاهد الفنية/الرصافة ـ بغداد/ العراق. بدون سنة نشر، ص 81 ـ 83.

(88) د. مهدي علي الوحيد، مرجع سابق، ص 261 وما بعدها.

(89) د. وجدي محمود حسين، مرجع سابق، ص 261 وما بعدها.

(90) د. محمد صالح تركي القريشي، وآخر، مرجع سابق، ص 215.

(91) فرانس جيروينلام، مرجع سابق، ص 423 ـ 443.

(92) عمر المحمودي، مرجع سابق، ص 258 وما بعدها.

الفصل التاسع

النظام الاقتصادي العالمي الجديد

New International Economic order

مقدمة.

أولاً : معنى النظام الجديد.

ثانياً : الدول المتقدمة والأقل تقدماً.

ثالثاً : طرق انتقال الأزمة إلى الدول النامية.

رابعاً : اتجاه العلاقات الدولية نحو العولمة الاقتصادية.

الفصل التاسع

النظام الاقتصادي العالمي الجديد

New International Economic order

مقـــدمـة.

لقد توسعت التجارة الدولية والتدفقات المالية بمعدلات الناتج المحلي لمعظم دول العالم بعد الحرب العالمية الثانية. وترتب على ذلك زيادة رقعتها/ مساحتها في النشاط الاقتصادي العالمي. فقد أصبحت معدلات النمو في حركة رؤوس الأموال الدولية تتجاوز معدلات النمو في التدفقات السلعية بكثير. وهذا هو الارتباط الذي تم بين الدول بقنوات اتصالات مترامية الأطراف من العلاقات الاقتصادية، وزادت معها الاعتمادية المتبادلة.

ونتج ذلك عن عدة عوامل، كان في مقدمتها تحرير التجارة العالمية بتخفيف الحواجز أمام التدفقات السلعية والمالية بالإضافة إلى التطور التكنولوجي السريع، والتغيرات طويلة المدى التي حدثت على اقتصاديات الدول. ويرجع ذلك إلى التحرير الجماعي للتجارة الدولية الذي تحقق في نطاق الاتفاقيات الدولية/ كما مرّ بنا في الفصل السابع.

وقد ترتب على هذه التطورات التباين الكبير بين مستويات الأداء الاقتصادي للدول النامية، حيث تمثلت في الخصائص الأساسية التي تميزت بها. وبين المستويات من الدول المتقدمة، أو تامة النمو باعتبارها ذات خصائص مشتركة فيما بينها ومغايرة للمجموعة الأولى[93].

إلاّ أنّ هذه الحالة لم تعبر عن الواقع، فقد احتوت مجموعات فيما بينها اختلافاً تجاوز ما هو بين الدول الصناعية المتقدمة.

كما أنّ التوتر في العلاقات الدولية تولد في السياسات الاستعمارية والاقتصادية السابقة، وهو مظهر من مظاهر التخلف الذي أضر بأجزاء واسعة من العالم، في الوقت الذي تنعم فيه أجزاء أخرى بأفضل حالات الرفاه والازدهار. إضافة إلى هذا فإنّ هذه المجموعة من الدول المتقدمة قامت باحتكار كافة أشكال العلوم وأساليب التطور في الحياة.

في حين ولدت هذه الحالة فجوات كبيرة في حياة الدول النامية مؤدية إلى ظهور تناقضات رئيسية في بيئتها الاقتصادية فقد نرى انعدام أبسط شروط الحياة وتعرضها إلى أخطار المجاعة والموت البطيء كما تسمى.

وفي ظل هذه الصور والحالات، يتزايد اهتمام العالم بموضوع مراجعة بناء العلاقات الاقتصادية الدولية على أسس سليمة، وإعادة النظر في هيكل النظام الاقتصادي العالمي الجديد، مما يضمن للأقطار النامية، الممارسة الوطنية لسيادتها على مواردها الاقتصادية، لتحقيق تنميتها، ومشاركتها في النظام الجديد على أسس متكافئة أمام الأقطار المتقدمة.

إنّ مطالبة الدول النامية بإنشاءها النظام بسبب وجود أزمة بنيوية في التجارة العالمية تمنعها من تطوير صادرات وتغطية وارداتها.

هذا ما تم توضيحه في الفصل السابع من خلال ندوات الأمم المتحدة ومؤتمراتها وهيئاتها الدولية المتخصصة.

بالرغم من الإنجازات التي حققتها المؤتمرات الدولية في هذا الاتجاه إلاّ أنّها لم تفلح حتى الآن في تكوين نظام اقتصادي عالمي جديد يبعث على الرضا بصفة عامة. بسبب بقاء مشاكل وحاجات الدول النامية على حالها دون معالجة بالقدر الكافي من جهة وهناك شعور عام عن هذا النظام كونه ولد منافع كبيرة للدول المتقدمة، فهو نظام وضع أساساً لخدمة مصالح الدول القوية، وما الدول النامية إلاّ

أداة لخدمة هذه الدول. لذلك لا أمل للدول النامية في أن تطمع بأي خير من هذا النظام لأنه في واقع الأمر هو فوضى وليس نظاماً.

لذلك فقد تنامى الطلب بإقامة نظام جديد يأمل منه أن ينصف الدول النامية بعلاقات اقتصادية بشكل متكافىء بين المجموعتين.

أولاً: معنى النظام الجديد.

بالرغم من انتشار هذا الاصطلاح وتداوله دولياً وكثرة المناقشات التي دارت حول هذه القضية، لم يظهر حتى الآن تعريف دقيق له، حتى يحظى بالقبول لدى الجميع.

وقد ذهب روبرت كوكس Robert Cox بعد دراسته للموضوع إلى تحديد المفهوم بالمستويات التالية:

الأول : يعرض النظام الجديد مطالبته من خلال عدة وثائق رسمية، تم إقرارها في المؤتمرات الدولية.

الثاني : يعبر المفهوم عن عملية في المفاوضات التي تجري بصفة مستمرة ما بين الدول المتقدمة والدول النامية، بأشكال مختلفة من مؤسسات وندوات، تنعكس فيها مجموعة من المصالح.

الثالث : يظهر النظام الهيكل الأساسي والمقبول في العلاقات الاقتصادية الدولية. ومناقشة شكل المعلومات الملائمة لفهم هذه العلاقات[94].

ونود الإشارة هنا، إلى التميز الدقيق وبخاصة من قبل بعض الاقتصاديين في أمريكا، بين نظام اقتصادي دولي جديد، يقتصر على إدخال بعض التعديلات الهامشية على النظام القائم. وبين المفهوم الجديد لهذا النظام، والذي يراد به الإشارة إلى المطالب التي اشتملت عليها الوثائق الصادرة من الجمعية العامة للأمم المتحدة في دورتها السادسة الخاصة، التي تدور حول العلاقات الاقتصادية الجديدة بين المجموعتين الاقتصاديتين الدوليتين. هنا يمكن إجمال بعض من هذه المطالب وهي:

1 ـ تحسين سبل وصول صادرات الدول النامية إلى أسواق الدول المتقدمة.

2 - إدخال تغيرات في هيكل التسويق وآلية الأسعار الخاصة بالسلع الأولية.

3 - إصلاح النظام النقدي الدولي.

4 - تمكين الدول النامية من الحصول على التكنولوجيا وأسواق رأسمال من الدول المتقدمة.

5 - زيادة المساعدات الخارجية، لنقل الموارد إلى الدول النامية.

يتبين من هذه الخلفية أنّ المطالبة بنظام اقتصادي عالمي جديد ينبثق من تصور الأقطار النامية التي استقل معظمها بعد نشوء المنظمات الدولية، واعتقادها أنّ من حقها أن يكون لها دور فعال في تكوين القواعد والمؤسسات التي تدير شؤون النظام الاقتصادي الدولي الذي تشارك فيه.

ثانياً: الدول المتقدمة والأقل تقدماً.

Developed and Less-Developed Countries

تمثل دول العالم مزيجاً متبايناً من الصفات الاقتصادية والسياسية والاجتماعية. ولكننا نركز على الفوارق الاقتصادية بين هذه الدول، أي فحص العلاقات الاقتصادية القائمة بين المجموعتين من الدول الغنية والفقيرة. حيث تخلق بينهما عدداً من المشاكل.

وتكمن أكبر الفوارق الاقتصادية بين دول العالم في مستوى التطور الاقتصادي، الذي يظهر باستخدام الناتج القومي الإجمالي للفرد كقياس لهذا التطور في سنة معينة.

كما أن هناك أيضاً التباين في هياكل اقتصاديات دول العالم. فالدول المتقدمة ذات الدخل المرتفع، لديها أسواق على درجة عالية من التنظيم، بينما تتم المعاملات الاقتصادية في الدول النامية خارج نطاق السوق، مما يجعل مقارنة مستويات الدخول النقدية عملية صعبة. فمن الصعب مثلاً على مواطن أوربي أن يتصور قدرة الفرد على البقاء معتمداً على دخل سنوي يساوي 180 دولاراً للفرد الهندي، خاصة إذا ما عرف أن حد الكفاف في أوربا لعائلة مكونة من أربعة أفراد يساوي 7500 دولار في السنة.

إلاّ أنّ هناك الكثير من السلع والخدمات، مثل الإسكان، الغذاء، الكساء بالنسبة للمواطن في الهند يجري إنتاجها، إما ذاتياً أو عن طريق المقايضة، وبذلك لا تدخل في الحسابات الرسمية للناتج القومي ولا في مستويات الدخل.

ولكن تقسيم الدول إلى متقدمة وأقل تقدماً لا يمثل درجات مستوى التطور. فقد تختلف الدول داخل مجموعتها عن بعضها البعض في عدة جوانب. مثلاً يبقى العديد من دول منظمة الدول المصدرة للنفط. من مجموعة الدول المتقدمة على أساس معيار الخصائص الاقتصادية، لارتفاع متوسط، دخول الأفراد لديها، ولكنها تختلف عن الدول المتقدمة بجميع المظاهر الاقتصادية والسكانية وغيرها، وتتميز بنفس الخصائص غير الاقتصادية التي تتميز بها الدول الأقل تقدماً.

وثمة خصائص متداخلة للدول الأقل تقدماً. فمثلاً تصنف كل من البرازيل وبوليفيا على أنها من هذه الدول، مقارنة بالولايات المتحدة وهذا تصنيف سليم. ولكنها تختلف مع دول المجموعة من الناحية الاقتصادية. فقد زاد دخل البرازيل خلال العشرين سنة الماضية بسرعة تساوي ضعف معدل نمو الدخل في بوليفيا. وكان مستوى دخل الفرد البرازيلي ثلاثة أضعافه في بوليفيا.

وهناك دول تحقق معدلات نمو عالية في الدخل ولكنها تعتبر من الدول الفقيرة، مثل كوريا، تايوان وغيرها، من دول جنوب شرقي آسيا، وبذلك فإنها تتحرك بعيداً عن الدول الأقل تقدماً من حيث معدلات النمو[95].

ثالثاً: طرق انتقال الأزمة إلى الدول النامية.

هناك ميل واضح إلى انتقال الأشكال المختلفة للأزمة إلى البلدان النامية بواسطة التجارة الخارجية تجاه الدول المتقدمة، ويبدو ذلك واضحاً من خلال تدهور نسب تبادل المواد الأولية وازدياد ضغوط الحماية والأزمة المالية، وبطء تدفق الائتمان في البنوك التجارية الدولية. في حين قامت الدول المتقدمة مقابل ذلك بالتحول نحو الصناعات الإلكترونية التي تزايدت صادراتها بمعدل أسرع مرتين من معدلات نمو الصادرات.

وفي الواقع، لقد تقلصت مقدرة البلدان المتقدمة في ظل الأزمة على الاستيراد من الدول النامية. ومن ثم تدهورت صادرات هذه البلدان وهبطت أسعار المواد الأولية التي تصدرها في المتوسط. مع ازدياد حاجتها للاستيراد، مما تعكس على جهود تنميتها.

إلاّ أنّ القروض التي حصلت عليها ساعدتها على التخفيف من الضغوط الخارجية للحد من الاستيراد.

ويمثل ارتفاع أسعار الفائدة في الدول المتقدمة قناة أخرى لانتقال أعباء الأزمة إلى الدول النامية. فقد أدى إلى زيادة كبيرة في خدمة الديون الخارجية وعجز موازين المدفوعات. ومن ثم تحولت إلى مشكلة عدم القدرة على الوفاء بالدفع. فهذه عملية امتصاص ثروات البلدان النامية بواسطة آليات تدفق الأموال عبر البنوك والديون، بحيث أصبحت مع تزايدها أغلبية القروض تتم من أجل خدمة القروض السابقة.

وثمة قناة أو طريقة أخرى لنقل الأزمة، وهي تدهور التدفقات المالية إلى البلدان النامية. بمعنى أنّ هذه البلدان أصبحت مصدراً صافياً لرأسمال، وازداد معها استنزاف مواردها، وانعكس ذلك في صورة العجز المالي والتضخم النقدي.

أما الطريق الآخر لنقل الأزمة، فهي قناة التضخم النقدي من خلال دورة الأعمال الدولية، من الدول المتقدمة إلى الدول النامية، كما حدث في السبعينيات، خلال حركة التجارة الدولية. فالدول المتقدمة تسيطر على نسبة 75% من التجارة العالمية، وعن طريقها يتم تصدير التضخم إلى الدول النامية من خلال تجارتها الدولية المتمثلة بالاستيراد. فهي تستورد الركود مثلما تستورد التضخم أيضاً.

فالأسعار تتحدد في الخارج وفقاً لأوضاع السوق الدولية. ويتم تصديرها إلى هذه الدول عن طريق السلع. حيث يتمثل تأثير التضخم عن طريق شروط التبادل بين المنتجات الأولية والسلع المصنوعة. أي إنه يكون مصحوباً دائماً بهبوط في هذه الشروط، وفي حالة استمراره وتصاعده مع أسعار الفائدة على الديون الخارجية فإنه يولد عجزاً في موازين المدفوعات للدول النامية.

وينتهي ذلك كله إلى عملية إعادة توزيع الدخل الدولي لصالح الدول المتقدمة على حساب الدول النامية في إطار التبادل غير المتكافىء بين الطرفين[96].

والشيء الممكن التأكيد عليه هنا هو أنه لضمان حدوث تطور أكثر ملائمة في النظام الاقتصادي العالمي الجديد، فإنّ ذلك يتطلب منذُ البداية تقوية استراتيجية التنمية المعتدة على النفس التي تستطيع أن تجر إلى انفصال ملحوظ في توزيع العمل الدولي الحالي.

ففي هذه الحالة تستطيع الدول النامية أن تقف أمام الدول المتقدمة فيما إذا اعتمدت على استقلالها الذاتي عن الدول العالمية. مما يرفع من مركزها التفاوضي في أي حوار قادم، وهذا يتم من خلال إجراءات عملية بين هذه الدول، منها أن تكون التجارة بينها مباشرة، وأن تمنع الاستيرادات عن طريق وسيط/ طرف ثالث، تسوية المدفوعات بينها مباشرة من غير وسطاء، تعويض الدول المصابة بأضرار، نتيجة ارتفاع الأسعار فيما بينها عن طريق الدفعات الإضافية، الحصول على التكنولوجيا بشكل مجاني أو بشروط تفضيلية، فرض ضرائب على جميع الصادرات والواردات، لأغراض التنمية الاقتصادية وغيرها من مجالات التعاون والاتحاد تجاه الدول المتقدمة.

رابعاً: اتجاه العلاقات الدولية نحو العولمة.

مقدمة.

فكرة العولمة تتركز أساساً في محاولة وصف تغيرات اقتصادية حديثة آخذةً في التوسع، في الوقت الحاضر، منها تنقل السلع المادية والانتشار غير الملموس للمعارف وأنماط الفكر وتكوين الآراء، وهذا ما تؤيدهُ الاتجاهات الغربية بشدة للتدفق الحر للأفكار عن التطور التكنولوجي وغيره.

فالعولمة ملازمة ومسايرة للتكامل الاقتصادي بشكل مباشر أو غير مباشر للعلاقات الاقتصادية الدولية. وهذا ما يلاحظ مثلاً على تحركات الأشخاص وحرية التنقل باعتباره أحد عناصر الإنتاج الرئيسة. فمن ناحية الطلب على هذا العنصر

الإنتاجي المهم، فقد نرى القيود المفروضة عليه، أنها لا تشجع على حركته عبر الدول. الأمر الذي يساهم في عملية إصلاح البيئة التنظيمية، في دعم الاتجاه وتسهيل حركة الانتقال كي تشارك بشكل أو آخر في عملية الانفتاح الذي يلمح بمؤشرات النقص والحاجة في سوقها أو الأسواق المجاورة.

أما من ناحية العرض، فإنّ العولمة والتكامل الاقتصادي نراهما يساهمان في تحسين إنتاجية الصناعة التي يؤديها هذا العنصر الإنتاجي، ومنحها فرصة معرفة قدرتها على منافسة عنصر العمل الأجنبي، وتسهيل إمكانية الوصول إلى عوامل الإنتاج الخارجي. مثل رأسمال الأجنبي المستثمر، وتكنولوجيا المعلومات والخبرة الإدارية والفنية، واليد العاملة الماهرة. غير أنّ تأثير ذلك يتفاوت بين الدول تبعاً لما وصلت إليه من مراحل التنمية وبيئتها التنظيمية وهيكلها الاقتصادي.

أهم ما يلاحظ عن العولمة هو ازدياد حركة الأعمال واشتداد المنافسة بين الشركات متعددة الجنسيات الكبيرة الحجم. ولكن الخطر هو في إمكانية سيطرة هذه الشركات من خلال ترتها التنافسية على الشركات الصغيرة المماثلة المحلية، ذات موقع أدنى من - ث رأسمال والقدرة الإدارية والفنية.

هنا يمكن أنْ يكون تأثير العولمة الاقتصادية كبيراً ومشابهة للشركات الإقليمية ذات الملكية المحلية في البلدان النامية. بحيث تسعى هذه الشركات من أجل البقاء بالدخول في تحالفات استراتيجية مع الشركات الكبيرة من خلال اتفاقات التشغيل والإدارة أو في التخصص بمجالات محددة.

هذا الأمر يحفز على زيادة تقسيم السوق، مع توفير منتجات بنوعيات مختلفة وبأسعار متباينة.

إذن يتوقع أن يستمر تكثيف العولمة والتقدم التكنولوجي بصحبة ارتفاع مستويات المعيشة والعوامل الهيكلية الأخرى في تحديد شكل الصناعة ونوعياتها واتجاهاتها وتجارتها وتكوين طبقة متمكنة منها في عدد من البلدان النامية. بالمقابل تعمل على تغير الأذواق وأساليب الحياة في الاقتصاد المتقدم تلبي احتياجات

وتغيرات عالمية جديدة. لأنها تعمل على استدامة التوسع السريع والتغير التدريجي في التركيب وحصص التجارة الدولية، فيما إذا تم تعزيز المنافسة وتحسين الإنتاجية والنوعية وزيادة التنوع[97].

1 ـ المتغيرات الاقتصادية والاتجاه نحو العولمة:

تعتبر عملية النمو والتنمية متغيرات اقتصادية يحتاج العالم إليها بشدة، نتيجة حدوث تحولات كبرى في مختلف المجالات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية. ومع أنها جاءت في العقد الأخير من القرن الحالي، إلا أنّ جذورها تعود إلى عقود سابقة. إضافة إلى أنّ الدول شهدت تجارب متنوعة من الأنظمة الاقتصادية بهدف الإسراع في تحقيق هذه المتغيرات والاستفادة منها.

مما يلاحظ على الدول النامية هنا، ظهور رغبة في تحقيق الاعتماد على التجارة الخارجية باعتبارها محرك للنمو الاقتصادي. إلاّ أنها اعتمدت على السوق المحلية للاستفادة من مواردها الطبيعية المتاحة أمامها، وبناء قواعد ذاتية للإنتاج الصناعي. وبالرغم مما حققته من نجاحات في التنمية الاقتصادية، ولو بدرجات متفاوتة. لكن حصيلتها تدعو إلى وجود حاجة لتغير بعض عناصر استراتيجيتها الإنمائية، خصوصاً في ضوء المتغيرات الاقتصادية الدولية والإقليمية الجديدة، المؤكد على أهمية الانفتاح الاقتصادي والتفاعل مع العالم الخارجي.

جاءت المتغيرات الاقتصادية أعلاه بفعل عدة عوامل تفاعلت مع بعضها وأعطت دفعة قوية في تعميم آثارها على العالم.

ويبدو أن الاهتمام أصبح الآن منصباً على ضرورة تركيز النمو على أسس تنظيم أداء عوامل الإنتاج في ظل منافسة كاملة وفي سوق عالمية منفتحة.

عليه فقد خرجت إلى الوجود منظمة التجارة العالمية، مع بداية عام 1995. بمثابة إعلان عن إرادة عالمية للسير نحو عولمة تجارية في تشجيع حركة الاستثمارات بما يحقق الاستفادة من عناصر الإنتاج بين الدول، وتبادل الخبرات والمعلومات والتكنولوجيا، وإقامة علاقات اقتصادية وتجارية تفضيلية بين الدول، وجعل الأسواق

العالمية في حالة أقرب إلى التكامل.

هذه المتغيرات ولدت مفهوماً جديداً لطبيعة العلاقات الاقتصادية والتجارية بين الدول والحاجة إلى تطويرها على أسس من الاعتماد المتبادل والترابط والانفتاح. ويأتي في مقدمة هذه التحولات الاتجاه المتزايد نحو الاعتماد على السوق وآلياته في اتخاذ القرارات الاقتصادية، وإعادة إعطاء القطاع الخاص دورة كقوة دفع أساسية ومحور فاعل في النمو والتنمية والتجارة الخارجية.

السؤال الذي يطرح نفسه هنا. هل الاتجاه نحو العولمة من شأنه أن يزيد من المنافسة، واستقطاب النمو الاقتصادي في بعض مناطق العالم، مؤدياً إلى زيادة ثرائها. أو يعمل على سوء حال البعض الآخر. أم له آثاراً إيجابية على الاقتصاد العالمي ككل؟.

الجواب هو كون العولمة الاقتصادية المقصودة هنا لا تعني بالضرورة المنافسة بالشكل التقليدي المعروف، أي استبدال سلعة بأخرى من خلال خفض السعر وتحسين المواصفات. وإنما تعني خلق المناخ والحوافز المؤاتية للتعاون الاقتصادي والتجاري بين الدول.

أما البلاد العربية، فقد ترى أنّها تمر حالياً بفترة تحول في اقتصادياتها، نتيجة للمتغيرات الاقتصادية الدولية والاتجاه نحو العولمة، على عكس ما كانت عليه من اتباعها سياسة تجارية إنمائية في السابق للاستفادة من الموارد الطبيعية المحلية المتاحة، دون الاعتماد على الخارج قدر الإمكان.

2 ـ التكتلات الإقليمية والدولية والعولمة الاقتصادية.

إن العولمة الاقتصادية والتكامل الاقتصادي يسهلان بشكل مباشر أو غير مباشر تدفقات الأشخاص. فمن ناحية الطلب على هذا العنصر الإنتاجي يشجع تقليص القيود المفروضة على حركة الأشخاص على مزيد من حرية السفر والتنقل.

أما من ناحية العرض. فإنهما يساهمان في تحسين إنتاجيتها وقدرتها على المنافسة، عن طريق إدخال عنصر المنافسة الأجنبية وتسهيل إمكانية الوصول إلى

عوامل الإنتاج الخارجية. مثل رأسمال الأجنبي وتكنولوجيا المعلومات والخبرة الفنية والإدارية واليد العاملة الماهرة. غير أنّ ذلك يتفاوت بين البلدان تبعاً لما وصلت إليه من مراحل التنمية وهيكلها الاقتصادي وبيئتها التنظيمية. ونظراً لارتفاع الحواجز والقيود أمام هذا العامل، وكبر التفاوت بين الدول، فإن تحريرهُ يوفر مكاسب كبيرة ومحتملة الحدوث.

ويميل ما ينتج عن العولمة من ازدياد حرية حركة الأعمال وتكثيف المنافسة بينها. بدلاً من تركيزها في عدد قليل من الشركات المتعددة الجنسيات الكبيرة الحجم. والخطر هنا قائم على أساس أن سيطرة هذه الشركات على الشركات المحلية الصغيرة الحجم والتنظيم من حيث رأسمالها وخبرتها الإدارية. حيث يسعى هذا النوع من الشركات من أجل البقاء إلى الدخول في تحالفات مع النوع الكبير من خلال اتفاقات تراخيص التشغيل والإدارة لإشباع اهتمامات منتجاتها، محفزة بذلك على زيادة تقسيم السوق وتنوع وجهاته ومجالاته.

3 ـ العولمة وبرامج الإصلاح الهيكلي للاقتصاد العربي:

الواقع أنّ الدول العربية وهي من مجموعة الدول النامية، أخذت تتأثر بسياسات التحرير الاقتصادي الدولي، التي دعا إليها صندوق النقد الدولي والبنك الدولي من خلال وجوب تطبيق البرامج الاقتصادية والإصلاح الهيكلي، التي تعتبر الخصخصة من أهم أدواتها.

وبالفعل أخذت بهذه السياسات الكثير من الدول العربية منها الأردن، الجزائر، تونس، المغرب، العراق، السودان، اليمن وموريتانيا.

هنا نود الإشارة إلى أنّ مصر تعتبر من أول الدول التي انتهجت برنامجاً نظامياً للخصخصة والانفتاح الاقتصادي. وإعطاء القطاع الخاص دوره في عملية التنمية. بصدور القانون رقم (203) عام 1991. ليحل محل هيئات ومؤسسات القطاع العام في هذا المجال، تحت جو من المنافسة واجتذاب الاستثمارات من الخارج والاستفادة من الطاقات المتاحة فضلاً عن تنشيط السوق المالية.

وقد حصلت أيضاً في دول عربية أخرى بدايات مهمة في مجال الإصلاح الاقتصادي والخصخصة ولو أن ذلك تم على نطاق أضيق، ومن المتوقع أن تظهر أثارها في المستقبل المنظور.

ويبدو أنّ هناك إدراكاً عربياً عن طبيعة المتغيرات الاقتصادية الدولية والاتجاه نحو العوالمة والتحرير من القيود والحماية التجارية، وضرورة التجاوب معها بما يخدم مصلحة كل بلد عربي.

ولعل من أهم العوامل التي أدت إلى التحرك العربي لإقامة منطقة تجارية حرة عربية كبرى، والذي وافق عليه المجلس الاقتصادي والاجتماعي العربي بدورته الأخيرة في شهر شباط/ 1997. كانت تتماشى مع أوضاع واحتياجات الدول العربية وأحكام منظمة التجارة العالمية.

عليه فقد تولدت قناعات عربية، نتيجة التجارب السابقة بأنّ التكامل الاقتصادي ولو بأدنى درجاته، أصبح أمراً ملحاً ومطلوباً لمواجهة التحديات الخارجية وتحقيق تنميتها الاقتصادية.

انتهى بعون الله

* * *

أسئلة الفصل التاسع

س1: حدد مفهوم معنى النظام العالمي الجديد؟

س2: تكلم عن الفوارق الاقتصادية بين دول العالم المتقدمة والأقل تقدماً؟

س3: هناك خصائص اقتصادية متداخلة بين الدول الأقل تقدماً. اشرحها بتركيز؟

س4: اشرح طرق انتقال الأزمات إلى الدول النامية من الدول المتقدمة بواسطة التجارة الخارجية؟

س5: اعرض ماذا تعني العولمة الاقتصادية. ثم حلل الأثر الاقتصادي لها على الدول؟

س6: ناقش علاقة المتغيرات الاقتصادية بالعولمة الدولية؟

س7: حلل علاقة التكتلات الإقليمية الدولية بالعولمة الاقتصادية؟

س8: اكتب مذكرة عن برامج الإصلاح الهيكلي للاقتصاد العربي؟

هوامش الفصل التاسع

(93) د. سعيد النجار، مرجع سابق، ص 14 وما بعدها.

(94) فرانس جيروينلام، مرجع سابق، ص 396 وما بعدها.

(95) جون هندسون، مرجع سابق، ص 649 وما بعدها.

(96) د. فؤاد مرسي، التحدي العربي للأزمة الاقتصادية العالمية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، دار الشباب للنشر، بيروت ـ لبنان 1986، ص 11 وما بعدها.

(97) الأمم المتحدة، دراسة الحالة الاقتصادية والاجتماعية في العالم، 1997، ص 242.

المراجع

الكتب.

1 ـ د. أبو القاسم عمر الطبولي، وآخرون، أساسيات الاقتصاد، الدار الجماهيرية للنشر والتوزيع والإعلان، ليبيا، 1989.

2 ـ د. أحمد جامع، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت ـ لبنان، 1980.

3 ـ د. أحمد إبراهيم الجبير، مبادىء العلوم السياسية، الجامعة المفتوحة، 1995.

4 ـ د. أحمد الصفتي، العلاقات الاقتصادية الدولية، جامعة القاهرة، مصر. 1988.

5 ـ د. أحمد منيسي عبد الحميد، د. عدنان عباس علي، السياسة الاقتصادية بين النظرية والتطبيق. منشورات جامعة قاريونس، بنغازي ـ ليبيا، 1992.

6 ـ إيليا خريف، وآخرون، العرب والنظام الاقتصادي الدولي الجديد، دار المشرق والمغرب، بيروت ـ لبنان، 1983.

7 ـ د. توفيق سعيد بيضون، التجارة الخارجية الدولية والإقليمية للأقطار العربية، معهد الإنماء العربي، الدراسات الاقتصادية، بيروت ـ لبنان 1986.

8 ـ جون هندسون، مارك هرندر، العلاقات الاقتصادية الدولية، كتاب مترجم، دار المريخ للنشر، 1987.

9 ـ د. دومنيك سالفاتور، سلسلة ملخصات شوم، نظريات ومسائل في الاقتصاد الدولي، دار ماكجر وهيل للنشر، 1975.

10 ـ روبرت هيلر، التجارة الدولية، كتاب مترجم، منشورات جامعة قاريونس، بنغازي ـ ليبيا، 1987.

11 ـ د. سامي عفيفي حاتم، دراسات في الاقتصاد الدولي، الدار المصرية اللبنانية، جامعة حلوان، مصر، 1995.

12 ـ د. سعيد النجار، الاقتصاد العالمي والبلاد العربية في عقد التسعينات، دار الشروق، القاهرة، 1991.

13 ـ د. سمير محمد عبد العزيز، التجارة العالمية وجات 1994. مركز الإسكندرية للكتاب، مصر، 1996.

14 ـ شكري محمد غانم، مبادىء الاقتصاد الدولي، أمانة اللجنة الشعبية العامة للتعليم والبحث العلمي، طرابلس ـ ليبيا، الطبعة الأولى، 1989.

15 ـ د. صبحي تادرس قريصة، د. مدحت محمد العقاد، النقود والبنوك والعلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت ـ لبنان، 1983.

16 ـ د. عادل أحمد حشيش، العلاقات الاقتصادية الدولية، مؤسسة الثقافة الجامعية، 1993.

17 ـ د. عبد العزيز فهمي هيكل، موسوعة المصطلحات الاقتصادية والإحصائية، دار النهضة العربية، بيروت ـ لبنان، 1986.

18 ـ د. عطية المهدي الفيتوري، الاقتصاد الدولي، منشورات مركز بحوث العلوم الاقتصادية، بنغازي ـ ليبيا، 1988.

19 ـ د. عبد الرحمن يسري أحمد، الاقتصاديات الدولية، كلية التجارة، جامعة الإسكندرية، مصر، 1993.

20 ـ د. علي ظاهر الطفيلي، السياسة الاقتصادية الدولية، وظائفها ومنظماتها، مؤسسة دار الكتاب الحديث، بيروت ـ لبنان، 1987.

21 ـ د. فؤاد مرسي، التحدي العربي للأزمة الاقتصادية العالمية، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، دار الشباب للنشر، بيروت ـ لبنان، 1989.

22 ـ فرانس جيروينلام، الاقتصاد الدولي، كتاب مترجم، جامعة قاريونس، بنغازي ـ ليبيا، 1991.

23 ـ د. محمد زكي شافعي، مقدمة في العلاقات الاقتصادية الدولية، دار النهضة العربية، بيروت ـ لبنان، بدون سنة نشر.

24 ـ د. محمد صالح تركي القريشي، فواز جار الله الدليمي، مقدمة في الاقتصاد الدولي، وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، جامعة الموصل، العراق، 1990.

25 ـ د. مصطفى عبدالله خشيم، موسوعة علم العلاقات الدولية، جامعة الفاتح، طرابلس ـ ليبيا، 1996.

26 ـ د. مهدي علي الوحيد وآخر، مقدمة في التنمية والتخطيط، وزارة التعليم العالي والبحث العلمي، هيئة المعاهد الفنية، الرصافة ـ بغداد ـ العراق، بدون سنة النشر.

27 ـ د. وجدي محمود حسين، العلاقات الاقتصادية الدولية، دار الجامعات المصرية، إسكندرية، مصر. بدون سنة نشر.

المعاجم/والتقارير الرسمية/والبحوث

المعاجم:

1 ـ حسن النجفي، عمر الأيوبي، معجم المصطلحات التجارية والمصرفية، أكاديميا، بيروت ـ لبنان، 1994.

2 ـ عمر الأيوبي، معجم الاقتصاد، مترجم، بيروت ـ لبنان 1995.

3 ـ المحامي نبيه غطاس، معجم مصطلحات الاقتصاد والمال وإدارة الأعمال، مكتبة لبنان، 1989.

4 ـ برنار وكولي، مصطلح التعابير الاقتصادية والمالية، مترجم، طبعة عربية أولى، فرنسا، 1990.

التقارير الرسمية والمنشورات والبحوث.

1 ـ الأمم المتحدة/ المجلس الاقتصادي والاجتماعي. دراسة الحالة الاقتصادية والاجتماعية في العالم. 1997. ص 242.

2 ـ بيانات صندوق النقد الدولي، اتجاه إحصاءات التجارة، طرابلس ـ ليبيا 1996.

3 ـ التقرير الاقتصادي العربي الموحد. الأمانة العامة لجامعة الدول العربية، للسنوات 1992 ـ 1996. سبتمبر/ أيلول 1997. جدول رقم (4/1) ص 226، جدول رقم (2/5) ص 290.

4 ـ مجلة آفاق اقتصادية، العدد 67 ـ 68. دولة الإمارات العربية المتحدة. عبدالله عبد العزيز الصعيدي، بحث، أثر التنظيم الجديد للتجارة الدولية على الأمن الغذائي في الوطن العربي، الجزء الأول. 1996.

5 ـ مصرف ليبيا المركزي، التقرير السنوي الرابع والثلاثون، الجماهيرية الليبية، 1989.

6 ـ مكتب الأمم المتحدة ـ منظمة التعاون والتنمية في الميدان الاقتصادي، الإحصاءات